THAIHABOOKS
Phụng sự để dẫn đầu

ALAN PHAN



GÓC NHÌN ALAN



KHÔNG CÓ BỮA ĂN NÀO MIỄN PHÍ

Nhà xuất bản
Văn hóa dân tộc

Tiến sĩ Alan Phan là người bạn lớn, bạn tốt, bạn chân thành của tôi. Cũng theo quy luật của trời đất "đồng thanh tương ứng, đồng khí tương cầu", chúng tôi gặp nhau và trở thành bạn. Tôi biết ơn vũ trụ cho chúng tôi gặp nhau để rồi đồng hành trong hàng chục chương trình dành cho doanh nhân, sinh viên và trên các phương tiện thông tin đại chúng.

Tiến sĩ Alan Phan không chỉ là một học giả với hai bằng tiến sĩ và các chương trình giảng dạy tại đại học. Anh là một doanh nhân đáng nể. Anh lăn lộn khắp năm châu, bốn bể để tìm kiếm cơ hội và lập nghiệp, để kinh doanh và đầu tư. Anh đã hoạt động trong nhiều lĩnh vực khác nhau và ở đâu anh cũng để lại những dấu ấn đáng kể.

Tiến sĩ Alan Phan và tôi có khá nhiều điểm tương đồng, nhất là tâm huyết cho thế hệ trẻ. Bất cứ chương trình nào dành cho giới trẻ, nhất là sinh viên là chúng tôi luôn bên nhau, nếu có thể. Chúng tôi đều mê đọc sách và cho rằng đọc sách là điều kiện tiên quyết để thành công. Chúng tôi nghiên cứu, thực hành và chia sẻ nhiều về tri thức. Chúng tôi luôn hướng về tương lai, về thế hệ nối tiếp chúng tôi.

Tiến sĩ Alan Phan nói chuyện rất hài hước. Cách nói chuyện dí dỏm và tự nhiên của anh làm say mê lòng người, nhất là giới trẻ. Có lẽ nhờ điều này nên tôi luôn thấy anh trẻ, và đặc biệt trẻ trong tâm hồn của mình.

Tiến sĩ Alan Phan rất tâm huyết với dự án "10 triệu máy tính bảng cho sinh viên". Tôi nghe đến dự án này và cảm nhận được tâm huyết của anh. Tôi, với thâm niên 12 năm làm việc tại FPT, doanh nghiệp về công nghệ thông tin lớn nhất Việt Nam, nên luôn mong muốn góp sức cùng anh.

Và hôm nay, khi nhận được bản thảo cuốn sách của Tiến sĩ Alan

Phan, tôi rất vui và đọc liền một mạch. Cuốn sách gồm những bài viết rất sâu sắc và lắng đọng, ý nghĩa và thực tế, về những câu chuyện cũ nhưng rất mới, về quá khứ mà như nói cho tương lai, về những câu chuyện mộc mạc mà như những bài giảng quý. Tôi đưa bản thảo của anh cho vài người bạn doanh nhân đọc và ai cũng khuyên nên xuất bản ngay, càng sớm càng tốt.

Thế là sau *42 năm làm ăn tại Mỹ và Trung Quốc, Niêm yết sàn Mỹ, Một tư duy khác về kinh tế và xã hội Việt Nam, Không có bữa ăn nào miễn phí* là một cuốn sách nữa của Tiến sĩ Alan Phan được Nhà xuất bản Văn hóa dân tộc và Thái Hà Books xuất bản. Tôi tin tưởng rằng những ai muốn tìm hiểu về kinh tế và quản trị, về làm giàu và đầu tư, về tri thức và ứng dụng, nhất là những ai đang hâm mộ Tiến sĩ Alan Phan sẽ có thêm một cuốn sách hay cho bộ sưu tập của mình.

Đây là một cuốn sách có giá trị, bổ sung vào kho sách tri thức của Thái Hà Books – những cuốn sách không lý thuyết mà chuyên về ứng dụng, rõ ràng và hoàn chỉnh, ngắn gọn mà đầy đủ. Đây là cuốn sách lôi cuốn bạn khi đọc, là cuốn sách mà khi đọc bạn phải nghĩ. Nếu nói một vài từ, tôi xin thưa rằng "lôi cuốn và hấp dẫn".

Xin trân trọng cảm ơn các bạn của tôi tại Thái Hà Books và Nhà xuất bản đã làm việc miệt mài để cuốn sách sớm ra đời; xin chân thành chúc mừng bạn đọc đã có duyên lành được cầm trên tay cuốn sách này của bạn tôi - Tiến sĩ Alan Phan.

TS. Nguyễn Mạnh Hùng
Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng giám đốc Thái Hà Books

Phần 1
Căn bản đạo đức

Tài sản mềm của Việt Nam

Trước 1990, không mấy ai trên thế giới suy nghĩ nhiều về tài sản "mềm", mà đo lường sự thịnh vượng thành công của một công ty hay một con người qua các đồ chơi sờ mó được như bất động sản, khoáng sản, thực phẩm, xe cộ, điện máy…

Khi tôi còn làm cho hãng Eisenberg và Hartcourt vào những năm đầu mở cửa của Trung Quốc (1975-1990), chúng tôi được tiếp đón nồng hậu và được mời đầu tư vào những công ty mà chính phủ Trung Quốc cho rằng là "hòn ngọc" giá trị nhất của họ. Đó là những đại công ty có nhà máy lớn như sân vận động, hàng chục ngàn nhân công, cơ sở văn phòng bề thế… tọa lạc phần lớn tại các vùng khỉ ho cò gáy (kế hoạch tránh các phi vụ ném bom trong chiến tranh). Những doanh nghiệp nhà nước này mang rất nhiều tính chất xã hội và quản lý theo kiểu "cha chung"… nên thua lỗ thường trực.

Giá trị của tài sản mềm

Do đó, khi Hartcourt đem tiền đầu tư chuyên vào các công ty IT hay truyền thông, nhiều tư vấn Trung Quốc cho rằng chúng tôi ngu, đem tiền đi đổ sông Ngô. Ngay đến hôm nay, phần lớn doanh nhân Việt vẫn không nhận ra giá trị mềm của công ty họ. Khi họ chào bán hay mời mọc, họ vẫn khoe nhiều về nhà máy hoành tráng, diện tích đất bao quanh lớn, văn phòng tráng lệ ngay tại trung tâm thành phố và chiếc xe Rolls Royce họ đang lái…

Tôi có đến thăm tập đoàn Foxconn ở Thâm Quyến hai năm về trước. Nhà máy hiện đại với hơn 30 ngàn nhân công, hệ thống dây chuyền sản xuất và các phòng "sạch" (clean room) rộng lớn, rất ấn tượng. Sản phẩm chính họ gia công là Iphone, Ipad, Ipod cho Apple. Trong khi Apple làm chủ bản quyền trí tuệ và thương hiệu nên kiếm lời khoảng 140 đô la mỗi đơn vị Iphone, lợi nhuận của Foxconn khoảng 7 đô la một sản phẩm.

Hãng Nike có thương vụ lớn nhất toàn cầu về giày dép và trang phục thể thao. Họ không sở hữu bất kỳ nhà máy nào trên thế giới. Tài sản quý giá nhất là thương hiệu đã xây dựng suốt 50 năm qua cùng với những trung tâm thiết kế và các phòng thí nghiệm hiện đại nhất về công nghệ và sản phẩm. Những công ty có thị giá cao nhất trên thế giới đều là những công ty mà giá trị mềm vượt trội: Google, Microsoft, Facebook, Pfizer, Oracle, IBM… Không một công ty bất động sản nào nằm trong Top 100 (100 công ty hàng đầu).

Tài sản mềm mang giá trị quan trọng nhất trong lợi thế cạnh tranh của nền kinh tế tương lai.

Nhìn lại Việt Nam, liệu chúng ta có thể đánh giá được những tài sản mềm? Vai trò của chúng sẽ ảnh hưởng như thế nào trong chiến lược kinh tế khu vực và toàn cầu? Hãy kiểm điểm.

Tài sản con người

Hai yếu tố tạo mũi nhọn cho đội ngũ nhân lực là sáng tạo và năng động. Đây là phạm trù của tuổi trẻ và Việt Nam thường hãnh diện với 65% người dân dưới 30 tuổi, trên 50 triệu người. Thêm vào đó, học sinh, sinh viên Việt Nam thường tỏa sáng tại các trường trung, đại học trên toàn thế giới. Mặt khác, Việt Nam có 3,8 triệu kiều bào có kinh nghiệm nghề nghiệp cao, trong đó 32% tốt nghiệp đại học. Nói chung, so với 9 quốc gia còn lại trong khối ASEAN, Việt Nam dẫn đầu về tiềm lực nhân tài, trên cả Indonesia với gần 250 triệu dân.

Tuy nhiên, sự yếu kém của nền giáo dục lý thuyết từ chương đã làm hạn chế tiềm năng này. Công ty Intel đã không tìm ra đủ 180 nhân viên trung cấp cho nhà máy 1 tỷ đô la của họ ở Thủ Đức và phải nhập khẩu một số lớn chuyên viên từ Malaysia và Philippines. Các

công ty FDI khác tại Việt Nam đều có những than phiền tương tự.

Thêm vào đó, tư duy sao chép nguyên bản các tư tưởng truyền thống, các công thức khoa học lỗi thời và chính sách dùng người hạn chế đã thui chột nhiều sáng kiến, nhiều đổi mới, nhiều tiến bộ. Dù Việt Nam có số lượng giáo sư, tiến sĩ cao nhất ASEAN (gần 10 ngàn người), nhưng trong các năm qua, chỉ có 5 bằng sáng chế nộp tại Âu Mỹ. Năm 2011, Singapore với 5 triệu dân đã đăng ký 648 bằng sáng chế, số lượng bằng sáng chế của Việt Nam với 90 triệu dân là zero.

Thương hiệu quốc gia

Các tên tuổi mà mạng truyền thông Việt không ngừng vinh danh như Vinamilk, Trung Nguyên, Kinh Đô, Bitis... đều chưa có thương hiệu tầm cỡ khu vực và thế giới trong khi việc hội nhập càng sâu vào thị trường quốc tế đòi hỏi các doanh nghiệp phải thay đổi tư duy về thương hiệu và phải có tầm nhìn dài hạn và chiến lược marketing tổng thể. Ngay cả Vietnam Airlines đáng lẽ phải là một đầu cầu để phát triển các thương hiệu khác cho Việt Nam trên khắp điểm đến của thế giới cũng chưa hoàn thành nhiệm vụ của mình.

Nhờ vai trò lịch sử trong hai cuộc chiến tranh với Pháp và Mỹ, Việt Nam đã có tiềm năng để nổi tiếng và tạo thiện cảm với nhân dân thế giới. Tuy nhiên, sự thiếu vắng những thành quả ấn tượng trên mọi lĩnh vực từ kinh tế đến khoa học, từ nghệ thuật đến thể thao đã bào mòn thương hiệu Việt Nam.

Nhật Bản phải mất gần 40 năm mới tạo dựng cho Made in Japan một thương hiệu đồng nghĩa với chất lượng sản phẩm và sáng tạo. Trung Quốc cố gắng tạo một thương hiệu quốc gia suốt 35 năm qua. Tuy nhiên, lấy lại lòng tin của khách hàng vì sự mất uy tín của thương hiệu là cuộc chiến đấu quyết liệt ở Trung Quốc vì chạy theo lợi nhuận, nhiều doanh nghiệp đã bất chấp cả sức khỏe và sinh mệnh của người tiêu dùng, điều ấy đã tạo ra sự phản cảm, dẫn đến sự công phẫn của công luận trong và ngoài nước với không ít sản phẩm Made in China.

Nhưng nhiều doanh nghiệp Việt đã và đang đi lên bằng kinh nghiệm dày dạn, sáng kiến đột phá cùng khát vọng ở tầm chiến lược, từng bước chinh phục thị trường thế giới.

Vị thế trên thị trường

Mọi nền kinh tế cũng như doanh nghiệp đều có thể tạo cho mình một thế mạnh trong các thị trường ngách, mà không cần đến các yếu tố cạnh tranh trên. Thí dụ, Thụy Sĩ hay Singapore không có một nền tài chính lớn mạnh như Mỹ, Anh… cũng không có đội ngũ hay công nghệ gì sáng tạo hơn; nhưng họ biết biến quốc gia nhỏ bé của họ thành một trung tâm tài chính thế giới qua chính sách mở rộng mà kín đáo, hiệu năng và minh bạch.

Việt Nam có thể tìm một lợi thế cạnh tranh theo phương thức trên. Dù công nghiệp Việt không thể sánh với Trung Quốc trên rất nhiều phương diện, nhưng các nhà sản xuất Hàn, Nhật đã đầu tư nhiều vào Việt Nam để tránh rủi ro khi bỏ tất cả trứng vào cái giỏ Trung Quốc. Về du lịch, dù không thể cạnh tranh với Thái Lan hay ngay cả những quốc gia nhỏ như Singapore và Malaysia, Việt Nam có thể đào sâu vào một chiến lược đặc trưng như sinh thái, thám hiểm hay hưu trí để tạo thị trường.

Hai ngành nghề tôi tin là Việt Nam có thể dẫn đầu tại ASEAN nếu biết phát triển đồng bộ và sáng tạo. Thứ nhất là nông nghiệp công nghệ cao. Tạo ra những sản phẩm xanh, sạch, an toàn được đảm bảo bởi những cơ quan kiểm phẩm nổi danh thế giới là bước đầu. Việc giáo dục huấn luyện cho các nông dân những công nghệ mới, những quy trình dùng IT để điều hòa và tiếp liệu, sử dụng đội ngũ tiếp thị trẻ và bén nhạy từ thành phố có thể tạo nên một làn sóng thay đổi bộ mặt của nông thủy sản Việt Nam. Người tiêu dùng tại các nước Á Châu, nhất là tại các nơi có thu nhập cao như Hồng Kông, Nhật, Singapore… đang có nhu cầu rất lớn về an toàn thực phẩm.

Thứ hai là ngành IT (công nghệ thông tin) tại các thành phố lớn bao quanh bởi các trường đại học tiên tiến và hiện đại. Giáo trình học phải thay đổi và các trung tâm IT phải có những cơ sở hạ tầng tối tân nhất để giúp tính sáng tạo của đội ngũ phát huy đúng mức. Trên hết, luật về bản quyền trí tuệ phải được thắt chặt và nghiêm túc thực thi trên mọi cấp bậc của thị trường.

Văn hóa gia đình và xã hội

Người Việt Nam gắn bó thân tình chặt chẽ với gia đình, làng xóm và đất nước, nên sự đùm bọc và tiếp sức tạo một thế đoàn kết mạnh hơn chủ nghĩa cá nhân của Âu Mỹ. Nhưng đây cũng có thể là một bất lợi vì tầm nhìn bị giới hạn, tính cộng đồng rất cao và quá gần nhau thì cũng dễ gây ra xích mích, mâu thuẫn. Một mặt khác, một bộ phận thanh niên trong xã hội đang bị tha hóa về đạo đức và xuống cấp tinh thần trầm trọng, tinh thần công dân trở nên tệ hại với những vấn nạn về tham lam, vô cảm, thói gây ô nhiễm và tư duy ích kỷ.

Nói tóm lại, cơ hội để tạo dựng những tài sản mềm cho Việt Nam hiện diện trên nhiều lĩnh vực và tiềm năng của các tài sản này có thể là cú hích đưa kinh tế Việt bắt kịp các láng giềng giàu ở ASEAN trong một hay hai thập kỷ sắp đến. Ba đòi hỏi quan trọng nhất trong quy trình đột phá này:

1. Tư duy của đại đa số người dân phải thay đổi để hiểu rằng cái giá phải trả cho sự thịnh vượng tương lai là can đảm vứt bỏ ngay lập tức những thói quen tai hại, những tư tưởng lỗi thời và những định kiến sai lầm về kinh tế, xã hội và văn hóa. Một cuộc đổi mới toàn diện từ trí tuệ của trí thức, nông dân, công nhân, trẻ già, giàu nghèo là ưu tiên số một.

2. Thành phần ưu tú và đang được hưởng thụ những thành quả từ sự thay đổi cơ chế phải nắm lấy cơ hội để tạo cho doanh nghiệp mình đang làm chủ hay làm công lĩnh hội được những kiến thức, công nghệ hiện đại, những kỷ cương đạo đức dài hạn, những sáng tạo đột phá trên thị trường và phải bắt đầu xây dựng thương hiệu bền vững.

3. Ghi nhận quyền tự do kinh doanh trong Hiến pháp là nền tảng quan trọng cho việc hình thành và phát triển của pháp luật về tổ chức và vận hành thị trường theo định hướng xã hội chủ nghĩa. Hãy "cởi trói" cho người dân để họ tự lực cánh sinh và đừng áp đặt thêm những gánh nặng không cần thiết qua chính sách thuế khóa công bằng và thủ tục hành chính đơn giản, minh bạch.

21 tháng 09 năm 2012

Sau những đợt di cư đầu tiên từ Âu Châu vào thế kỷ 18, nước Mỹ bắt đầu mở cửa rộng rãi đón nhận mọi sắc dân từ khắp thế giới. Họ đến với một "giấc mơ Mỹ Quốc" (American dream), họ chấp nhận giao ước xã hội nói trên và đã không ngừng cùng nhau tạo dựng một nền "văn hóa Mỹ Quốc" vô cùng đa dạng nhưng đặc thù, vô cùng năng động nhưng giản dị và minh bạch.

Tài sản mềm của một quốc gia thường tụ hội từ nhiều nhân tố. Tài sản lớn nhất của Trung Quốc là 5000 năm lịch sử và văn hóa đặc trưng của Nho giáo, thể hiện qua lối sống của 1,3 tỷ dân và hơn 100 triệu Hoa kiều. Mặt trời không bao giờ lặn trên đế chế Anh 100 năm trước nên người Anh thường rất khôn ngoan trong những lựa chọn về chính trị, kinh tế và xã hội... vì họ từng trải qua bao thời vàng son cũng như khốn khổ. Hoa Kỳ thì chỉ mới lập quốc hơn 200 năm nhưng hiện nay, tài sản mềm của nước Mỹ lan tỏa khắp toàn cầu và tạo hướng cho rất nhiều trào lưu trong sinh hoạt của nhiều dân tộc.

Dù đa dạng, phức tạp và có thể gây nhiều tranh cãi, trong góc nhìn của tôi, năm tài sản mềm lớn nhất của nước Mỹ gồm có:

Nếu hỏi một người Mỹ là họ tin vào cái gì, ngoài đức tin vào tôn giáo riêng, câu trả lời sẽ là một giao ước xã hội (social contract).

Điều kiện đầu tiên của giao ước là tôi bình đẳng và tự do trước mọi cơ hội để mưu tìm hạnh phúc cho mình và gia đình, từ vật chất đến tinh thần. Tôi có thể là một đứa bé da màu, lớn lên trong khu ổ chuột nhưng tôi vẫn có thể làm Tổng thống, là người giàu nhất nước

Mỹ hay một văn nghệ sĩ nổi tiếng. Độ cao hay thấp của hành trình hoàn toàn tùy thuộc vào khả năng và ước muốn của tôi.

Sau đó, tôi được chính phủ cam kết là không ai có quyền can thiệp hay ngăn trở bất cứ hành vi nào của tôi miễn không phạm pháp. Căn bản cũng như chi tiết của hệ thống pháp luật này phải được xây dựng hay hủy bỏ với sự đồng thuận của đa số cử tri hoặc người đại biểu do dân bầu. Và tôi tin rằng trước pháp luật, tôi sẽ được xét xử bởi những người dân khác (bồi thẩm đoàn) hoàn toàn độc lập với mọi quyền lực có thể ảnh hưởng đến kết quả.

Theo giao ước, để đánh đổi các quyền lợi trên, tôi phải có trách nhiệm tôn trọng và bảo vệ quyền lợi của những công dân khác, qua bổn phận đóng thuế hay nhập ngũ. Một phần tiền thuế sẽ được dùng để cứu giúp và tạo một mạng lưới an toàn (safety net) cho những công dân kém may mắn. Điều tranh cãi thường xuyên ở đây là chính phủ được quyền lấy bao nhiêu tiền của tôi để làm chi phí điều hành cho bộ máy và bao nhiêu để giúp người khác? Đây cũng là đề tài chính cho bao cuộc vận động tranh cử tại mọi tầng lớp xã hội.

Dù thế nào, đa số người dân Mỹ tin vào giao ước xã hội này và những nhân quyền cùng sự tự do tiềm ẩn bên trong. Niềm tin là nền tảng chung cho mọi thành phần trong sự vận hành quốc gia và nó tạo sự bền vững cho mọi kế hoạch, ngắn và dài hạn, của cá nhân hay của chính phủ.

Căn bản của nền văn hóa dân gian này là sáng tạo trong trí tuệ, hăng say trong công việc, chơi đùa và mua sắm thỏa thích, tôn trọng riêng tư, không ngần ngại sử dụng quyền lực của mình, minh bạch trong thông tin, cởi mở thân thiện với người lạ và ý tưởng mới, không trừng phạt thất bại và tiếp tục cố gắng trong mọi hoàn cảnh. Trên hết, người Mỹ lạc quan vào sự thành công tối hậu của mục tiêu đời mình.

Dĩ nhiên, mặt trái của văn hóa Mỹ cho thấy nhiều nhược điểm. Như một đứa trẻ giàu có, xã hội Mỹ khá ngạo mạn và không quan tâm nhiều đến văn hóa truyền thống của nhân loại. Câu nói “my way or

highway" (lối của tôi hay lối xa lộ = không theo tôi thì đi đi) thể hiện trong nhiều hành xử của người Mỹ từ chính trị đến kinh doanh. Nhưng đứa trẻ này lại rất sáng tạo trong thời đại của tri thức, tạo nên những tài sản quý báu cho kho tàng nhân loại từ y tế đến nông nghiệp, từ IT đến giáo dục, từ tài chính đến chính trị.

Văn hóa Mỹ đã đóng góp rất nhiều cho bộ mặt ngày nay của ngôi làng toàn cầu với những thay đổi và cải thiện liên tục.

Ngày xưa mọi con đường đều dẫn đến La Mã. Ngày nay mọi tài năng đều tìm về đấu trường Mỹ. Trung tâm quyền lực chính trị và quân sự tập trung tại Washington D.C.; tháp cao tài chính nằm ở Wall Street; trung tâm phim ảnh là Hollywood; thế giới của công nghệ cao chọn Silicon Valley làm điểm tựa; và đỉnh cao trí tuệ là liên minh giáo dục của các trường đại học Ivy League.

Niềm tin về giao ước xã hội và văn hóa cởi mở là lý do chính cho sự du nhập của các tài năng trên thế giới. Đất lành thì chim đậu. Sự lựa chọn môi trường Mỹ để phát huy sáng tạo và xây dựng sự nghiệp là một minh chứng hữu hiệu gấp ngàn lần những khẩu hiệu rỗng tuếch hay chính sách đãi ngộ trên giấy tờ. Một lưu ý nhỏ: suốt trăm năm qua, chính phủ Mỹ chưa bao giờ "quảng cáo" mời gọi mọi người di cư đến Mỹ hay các Mỹ kiều quay về quê hương đóng góp.

Như một nàng thiếu nữ đẹp, thông minh, đảm đang... nước Mỹ không thiếu những chàng trai trẻ xếp hàng cầu hôn. Ngay tại những quốc gia mà dư luận thế giới cho là có thể vượt mặt Mỹ trong vài chục năm tới như Trung Quốc, Nhật, Nga, Ấn Độ... các địa phương tài năng này đã và đang ào ạt mua vé "một chiều" qua Mỹ. Trong một nền kinh tế kiến thức, tài năng là những viên ngọc quý cho đội ngũ và Team America chắc còn nắm lợi thế cạnh tranh này trong dài hạn.

8 trong 10 thương hiệu hàng đầu thế giới là của Mỹ. Dù Made in Japan và Germany có thể hấp dẫn khách hàng trong vài ngành nghề

và công nghệ, Made in USA tiếp tục hưởng một premium (giá nâng cấp) khá cao trong suốt 100 năm qua.

Không phải thương hiệu Mỹ không có thử thách và đối thủ nặng ký. Trong thập niên 80 và 90 thế kỷ XX, kỹ nghệ ô tô Mỹ bị lão hóa và Toyota, Honda nhảy vào vị thế hàng đầu tại Mỹ về chất lượng và doanh thu. Nhưng GM, Ford và Chrysler đã phục hồi nhanh chóng và thương hiệu ô tô Mỹ lại chiếm thế thượng phong trên thị trường.

Trong ngành điện thoại di động, Nokia và RIM (Blackberry) đã nắm thời cơ và dẫn đầu thị trường trong thời gian ngắn. Tuy nhiên, các công ty Mỹ lại sáng tạo và thay đổi cuộc chơi với công nghệ và ứng dụng mới. Ngày nay, hệ điều hành của Apple và Google Android đã thống lĩnh thị phần.

Sự thay máu nhanh chóng của tư duy, tầm nhìn và trí tuệ Mỹ là một vũ khí rất năng động để giữ vững giá trị của thương hiệu khi đối diện với cạnh tranh.

Sau cùng, các tài sản mềm trên lại được quản lý bởi một cơ chế vô cùng bền vững trong suốt lịch sử non trẻ của Mỹ. Yếu tố chính là sự phân quyền rõ rệt của ba bộ phận: lập pháp, hành pháp và tư pháp. Hiến pháp Mỹ không cho phép một bộ phận nào có thể thao túng một bộ phận khác bằng các cuộc bầu cử độc lập và tự do; cũng như việc chia quyền để các chính phủ tiểu bang và địa phương không bị sự khống chế của chính phủ liên bang (trung ương).

Cẩn thận hơn, các nhà khai sáng nền dân chủ Mỹ còn đặt tự do ngôn luận vào đệ tứ quyền để đảm bảo minh bạch và đầy đủ thông tin từ các mạng truyền thông. Chính phủ Mỹ không được phép dính líu qua hình thức sở hữu, tài trợ hay kiểm duyệt bất cứ mạng truyền thông nào tại Mỹ. Việc xuất bản sách vở và báo chí không cần bất cứ một giấy phép gì từ chính phủ. Quyền tự do ngôn luận này được xác nhận rõ ràng khi tòa án cho phép người dân có quyền đốt cờ Mỹ hay biểu tình ủng hộ các kẻ thù của Mỹ.

Cơ chế nào cũng đều tồn tại những sai lầm hay xung đột, mâu

thuẫn. Tuy nhiên, nền tảng phân quyền và dân chủ tạo nên sự minh bạch rất cần thiết để ngăn ngừa sai phạm. Những tranh luận tự do khắp nơi mọi lúc đem đến cho người dân một cảm nhận là họ đang tham dự vào việc điều hành đất nước và mọi quyết định quan trọng về hướng đi của chính sách công phải được sự đồng ý của họ. Cơ chế này là yếu tố quan trọng để tạo niềm tin.

Tóm lại, qua bao cơn bão lớn nhỏ của tình hình thế giới, trong chiến tranh hay hòa bình, các tài sản mềm quý báu này đã góp phần quan trọng nhất để giữ vững đế chế Mỹ hiện nay. Sức mạnh quân sự, thủ thuật chính trị, chiến lược tài chính... không phải là những nhân tố để làm nước Mỹ vĩ đại. Thực ra, nhiều người đang phản biện đây là những nhược điểm của hệ thống Mỹ. Tôi vẫn thường nói, nửa đùa nửa thật, là Mỹ đã thắng Liên Xô nhờ những giấc mơ từ Hollywood, thủ thỉ hàng ngày với người dân Nga và Đông Âu rằng, cái thiên đường thực sự của chúng ta là sự tự do của trí tuệ và con tim qua các câu chuyện thần kỳ trên màn bạc hay trên ti vi. Ngày nay là Internet.

Cố Tổng thống Mỹ J. F. Kennedy bày tỏ rõ ràng hơn về giá trị của tài sản Mỹ: "Chúng ta phải tin là dân Mỹ đủ trí khôn để phán xét các sự kiện bất ổn, các ý tưởng ngoại lai, các triết thuyết lạ kỳ và các giá trị khác biệt. Bởi vì một quốc gia không dám để cho người dân có quyền quyết đoán về sự thật và giả dối trong một môi trường tự do là một quốc gia sợ sệt ngay chính người dân của mình."

01 tháng 10 năm 2012

Câu chuyện về Charlie

Nghịch cảnh thường thể hiện nhân tài; trong khi thịnh vượng lại che giấu nó.

HORACE

Một thú vui của tôi trong thời gian rảnh rỗi giữa các cuộc họp khi đi công tác là gặp các doanh gia Việt để tìm hiểu thêm về con người họ: yếu tố thành công hay thất bại, môi trường kinh doanh và những trải nghiệm thú vị. Kỳ về Mỹ vừa qua, một bạn trẻ giới thiệu tôi với một đại gia Việt kiều khá thành công và nổi tiếng trong cộng đồng: anh Charlie Tôn Quý.

Sáng tạo để vượt khó

Anh Quý là một thuyền nhân đến Mỹ một mình năm 14 tuổi và cư ngụ tại bang Louisiana từ năm 1986. Vừa đi học vừa đi làm, anh tốt nghiệp kỹ sư hóa học tại Đại học bang Louisiana và lập gia đình vào giữa thập niên 1990. Vợ anh kinh doanh tiệm nail ở đây nên anh không đi làm mà mở một tiệm cung cấp linh kiện và hóa chất cho các tiệm nail khác.

Cuộc sống tạm ổn định cho đến khi anh quan sát khách hàng thăm viếng chuỗi siêu thị Wal Mart (có hơn 70% là phụ nữ) và nảy ra ý tưởng xin Wal Mart cho phép anh mở các tiệm nail ngay trong khu thương mại của họ. Phải mất hơn 2 năm để thuyết phục Wal Mart và cho đến năm nay, các cửa hàng Regal Nails làm theo phương thức "nhượng quyền" (franchise) đã lên đến con số hơn 1.100 tiệm. Tại California, người Việt làm chủ đến 80% các tiệm nail và tỷ lệ cho toàn quốc là 44%.

Con số thực của đại gia thực

Vì là công ty tư nhân nên Regal Nails không thông báo số liệu tài chính. Nhưng nếu tính mỗi tiệm nail có doanh thu trung bình là 34.000 đô la một tháng (theo tạp chí *Nails*), thì đế chế Regal Nails của anh Quý có doanh thu hàng năm khoảng 450 triệu đô la. Mức lời của công ty dịch vụ thường cao gấp đôi công ty sản xuất nên nếu Regal Nails niêm yết trên sàn HOSE, đây sẽ là một cổ phiếu blue chip "hot" nhất vì lý do thứ hai: Regal Nails gần như không có nợ.

Trước khi gặp anh, tôi đã ấn tượng với thành quả và con số kinh doanh. Sau khi gặp anh, tôi hưng phấn và lạc quan hơn về thế hệ doanh nhân trẻ của chúng ta. Ngoài mái tóc bềnh bồng dài như một hippie thời thập niên 60 thế kỷ XX, vị đại gia 41 tuổi này trông thật bình dị và dễ thương với chiếc áo thun trắng và chiếc quần jean đã bạc mầu.

Để tiện việc, tôi đến gặp anh vào một buổi trưa hè khá mát ở khu Wal Mart mới xây tại Foothill Ranch, California. Anh Quý đang khởi công xây dựng một chuỗi tiệm nail và spa cao cấp lấy tên là Isis. Đây là tiệm đầu tiên và kế hoạch là sẽ hoàn tất thêm năm tiệm trước cuối năm, kể cả hai tiệm ở Australia. Tôi ái ngại nhìn anh đầu tắt mặt tối với đám nhân công xây dựng, bò ra dưới sàn giúp họ từng vít nối để bảo đảm an toàn cho các kệ tủ; rồi quay qua làm việc với nhóm IT về hệ thống vận hành và khuyến mãi gắn trên mỗi Ipad cho từng khách hàng; sau đó chỉ dẫn nhóm quay phim về cuốn video huấn luyện nhân viên. Và trăm công việc khác, qua phone hay qua email.

Góc nhìn sâu hơn

Sau một tiếng, anh chở tôi ra một tiệm phở gần đó để anh em có không gian riêng tâm sự. Giống tôi, anh thuê một chiếc xe Nissan cỡ nhỏ và tự lái như một nhân viên trung cấp. Không gì để thể hiện và khoe khoang. Câu chuyện giữa hai người cũng bộc trực, thành thực và đi ngay vào các vấn đề anh đang trực diện và nhờ tư vấn. Anh không nói gì đến thành quả đã đạt được mà chỉ về những mục tiêu phải đạt đến trong một năm, 5 năm và 10 năm. Anh cũng cho thấy một người đàn ông yêu vợ con và gia đình, không thích nhậu nhẹt hay lăng

nhăng. Tôi nói ở điểm này anh giỏi hơn tôi nhiều vì khoảng tuổi anh, hồi xưa tôi cũng thích "nổ" và "hư hỏng" lắm. Anh cười hiền, nói không có thì giờ.

Tôi hỏi anh có làm ăn gì ở Việt Nam? Anh chỉ về nước một lần, được vài ngày, muốn tìm đối tác để gia công cho họ vài linh kiện cho nhà máy của anh bên Mỹ, nhưng lối làm việc và cách giao tiếp của họ không phù hợp lắm với nhu cầu về chất lượng và tiếp liệu. Anh cũng nói là anh có gặp vài quan chức và họ làm anh "sợ".

Ba công thức của thành công

Tôi hỏi điều anh quan tâm nhất trong kinh doanh là gì? Anh nói "sự thỏa mãn của khách hàng". Anh chứng tỏ điều này khi lăn ra đất để đo độ mềm của chỗ để chân, thử đi thử lại menu của Ipad (gắn trên ghế ngồi khi khách đợi hay ngồi cho thợ làm), chọn chương trình các video trên màn ảnh siêu phẳng để khách thưởng thức, loại rượu vang hay sâm - panh mời khách khi họ bước vào tiệm, độ nóng của chiếc khăn ấp mặt, những loại hóa chất hữu cơ và thân thiện với môi trường đang được nghiên cứu…

Điều quan tâm thứ hai của anh là "đội ngũ nhân viên". Bao quanh anh là nhóm quản lý, toàn người trẻ, tốt nghiệp đại học, chuyên sâu về IT, năng động, sáng tạo và được huấn luyện ít nhất sáu tháng về nghệ thuật làm thỏa mãn khách hàng và xử lý các tình thế khó khăn.

Điều quan tâm thứ ba của anh là làm sao tiếp tục xây dựng và "bảo tồn hai thương hiệu" Regal và Isis để giữ vững vị thế trên một thị trường rất cạnh tranh. Muốn bám trụ, phải đi trước thiên hạ vài năm bằng sản phẩm "xanh", qua tiếp thị mạng xã hội, qua phần mềm quản lý, qua huấn luyện và đào tạo. Anh cho biết kỹ nghệ nail tại Mỹ đạt 6 tỷ đô la năm trước và khoảng 1,5 tỷ đô la tại Âu và Úc. Trong 10 năm tới, anh muốn nắm 20% thị phần.

Con đường trước mặt

Tôi nói với anh về những thất bại của mình trong quá khứ. Anh kể lại những khó khăn chật vật khi đến Mỹ với hai bàn tay trắng. Sự cố

gắng tột cùng để ngoi lên từ vũng bùn là mẫu số chung của hai đứa. Tôi tin là anh còn tiến xa hơn nữa vì ngọn lửa trong anh vẫn bùng cháy, ham muốn học hỏi cầu tiến vẫn đầy ắp; và tuổi trẻ, môi trường cùng đạo đức kinh doanh của anh sẽ là vũ khí vô cùng bén nhọn.

Trong những năm tháng bôn ba, tôi gặp rất nhiều nhân vật cũng như đã nếm thử đủ loại ẩm thực của thế giới. Từ những món trông thật đẹp mắt nhưng ăn vào là muốn ọe ra, đến những món coi tầm thường mà vô cùng ngọt ngào. Charlie Tôn Quý là một bữa cơm quê hương thật giản dị nhưng quá tốt cho một ngày hè nóng nực.

Một tự hào đúng nghĩa của dân tộc.

02 tháng 09 năm 2012

"Bài học từ Gary" có thể ứng dụng qua nhiều khía cạnh với các bạn trẻ đang tìm việc làm hay các doanh nghiệp đang gặp khủng hoảng. Căn bản của bài học là hai nguyên lý: (a) chú trọng đến giải pháp, (b) nếu biết sáng tạo, chúng ta sẽ tìm ra giải pháp cho mọi vấn đề.

Tôi quen Gary Woodworth khi ông bước vào cửa hàng bán vật dụng thể thao của người em họ, Tuấn, ở Van Nuys, California. Qua Mỹ năm 1975, Tuấn đi làm bảo vệ được bốn năm, bị đuổi vì ngủ với cô quét dọn văn phòng. Anh chạy ngược xuôi, vay mượn bạn bè bà con, cùng với tiền tiết kiệm cá nhân, hơn 250 ngàn đô la để mở tiệm bán lẻ. Tôi cũng là một nạn nhân bất đắc dĩ.

Hai năm đầu, cửa hàng sống chật vật nhưng cũng có khách và theo ngạn ngữ của Mỹ, Tuấn "giữ được đầu mình khỏi mặt nước" (keep his head above water). Anh còn quay về sở cũ, tán một cô lao công Mễ khác và cưới cô này đưa về phụ giúp trông coi tiệm. Nhưng ảnh hưởng của trận suy thoái 1981- 1983 bắt đầu lan rộng và tiệm vật dụng thể thao của Tuấn phá sản. Chi phí kinh doanh và chi tiêu cho gia đình ăn vào vốn, Tuấn mời tôi lên tiệm tư vấn cho anh về thủ tục phá sản. Tôi có thừa kỹ năng vì đang chuẩn bị "đắp chiếu" cho dự án bất động sản của mình tại Arizona.

Gary tươi cười khi bước vào chào hỏi chúng tôi, đang ủ rũ như hai con mèo chết. Khoảng hơn 50 tuổi, áo quần bảnh bao, Gary giống như một thượng nghị sĩ với mái tóc trắng và phong cách lịch lãm. Nghĩ Gary là một nhân viên bán hàng cho hãng Nike hay Reebok gì đó, Tuấn bỏ đi uống cà phê, nhờ tôi tiếp giùm.

Gary nói hôm nay là ngày may mắn của tôi. Ông có giải pháp cho vấn đề của tôi và tôi không phải tốn một đồng xu nào. Tôi điện thoại cho Tuấn về ngay vì không một ông chủ doanh nghiệp nào lại có thể bỏ qua một đề nghị hào hứng đến vậy. Đề nghị của Gary rất đơn giản: "Bổ nhiệm tôi làm quản lý cửa hàng này. Tôi không lĩnh lương và cứ mỗi tháng, tính sổ và chia cho tôi 25% số tiền lời của cửa hàng. Tôi cũng được quyền mua lại 30% tổng số cổ phiếu của công ty với giá vốn (book value) trong hai năm tới. Các ông đang lỗ, chắc chắn không mất gì trong phi vụ này".

Tuấn đồng ý và Gary bắt đầu ứng dụng nghệ thuật sáng tạo về tiếp thị với các hoạt động hàng ngày. Gary đi tiếp xúc các câu lạc bộ thể thao trong vùng, từ các đội bóng chày nhỏ của trẻ em đến các sân golf, tennis, polo... của người giàu. Ông còn lập ra chương trình trả hoa hồng cho người "giới thiệu" và các khách hàng lớn. Ông cũng cất công liên tục đi tìm các nhà tài trợ cho các chương trình thể thao ông sáng lập. Sau hai tháng, cửa hàng có lời và thu nhập của Gary gia tăng đều đặn. Một năm sau, ông mua lại 30% công ty và ba năm sau, ông làm chủ 100%. Tuấn ôm được mớ tiền, đi xuống Mexico mở quán bar, tìm thêm vài cô vợ Mễ. Mọi người đều vui vẻ.

Sau này, những khi ngồi tâm sự riêng với nhau, Gary mới kể cho tôi thêm nhiều mẩu chuyện khác của đời ông. Sinh ra trong một gia đình thật nghèo ở Arkansas vào thời sau Đại Suy Thoái của Mỹ, ông phải bỏ học từ lớp 7 để giúp cha mẹ nuôi tám đứa em. Ông làm đủ mọi nghề và chưa bao giờ thất nghiệp một ngày nào, dù không có một học thức hay bằng cấp chính thống nào. Bí quyết của ông là tìm hiểu thật rõ vấn đề người chủ doanh nghiệp đang đối diện và tìm một giải pháp thỏa đáng trước khi tiếp cận.

Gary nói: "Tôi thấy các bạn trẻ cũng như già đi tìm việc thật buồn cười. Doanh nghiệp đang thua lỗ, trên đường phá sản, muốn đuổi hết nhân viên chưa xong, mà họ lại mở miệng hãy cho tôi một việc làm, trả lương tôi hàng tuần và may ra, tôi có thể giúp. Thay vì giải pháp, họ đề nghị thêm một vấn đề mới cho doanh nghiệp. Nhân viên cũ cũng không khá gì hơn. Họ áp lực mọi cách để hưởng thêm quyền lợi bất chấp tình hình suy thoái của công ty."

Dĩ nhiên không phải lúc nào Gary cũng thành công với giải pháp đề nghị. Nhiều lần ông cũng mất trắng nhiều thì giờ không lương bổng, hay phạm những sai lầm gây khó thêm cho doanh nghiệp. Nhưng ông ta hãnh diện nói với tôi rằng trong suốt 40 năm bôn ba trên thương trường, ông đã tạo nên vài sự nghiệp đáng kể lên đến cả chục triệu đô la.

Khi cha mẹ mất sớm trong một tai nạn xe cộ, ông mới 19 tuổi. Không muốn Sở An sinh Xã hội đưa các em cho các gia đình giàu có, ông làm giả hồ sơ thu nhập và giấy khai sinh của mình để anh em vẫn được đoàn tụ bên nhau. (Bên Mỹ, các trẻ em dưới 18 tuổi không có cha mẹ và thu nhập thường được Sở An sinh đem về chăm sóc để sau đó tìm một gia đình giàu có, ổn định nhận nuôi lại các em.)

Ông kiêu hãnh vì đã dùng sức mình nuôi tám đứa em đi học thành tài, cũng như ba đứa con sau này. Khi ông qua California gặp chúng tôi, ông vừa mất vợ vì bệnh ung thư và gần 1 triệu đô khi tiền bệnh viện vượt quá số tiền bảo hiểm chi trả.

Lần chót tôi gặp Gary là cách đây 8 năm. Dùng phương pháp sáng tạo như đã đề nghị với chúng tôi, ông mua lại một công ty cộng cộng đang thua lỗ, cũng trong ngành phân phối dụng cụ và đồ thể thao. Ông gia tăng giá trị với những chiêu tiếp thị độc đáo và làm giàu cho mọi cổ đông, nhất là cá nhân ông. Ông nằng nặc mời tôi xuống chiếc du thuyền nhỏ của ông, chạy một vòng vịnh Los Angeles, và xin lỗi về sự khoe khoang này. Ông giải thích: "Tôi bận quá, mua xong thuyền, không có thì giờ khoe, lấy gì hưởng thụ?".

Sau đó vài năm, ông gửi tôi một email, nói vừa mua lại một khu nghỉ dưỡng ở Belize cũng bằng phương pháp sáng tạo, không tiền mặt… và sống đời thoải mái trong hưu trí.

"Bài học từ Gary" có thể ứng dụng qua nhiều khía cạnh với các bạn trẻ đang tìm việc làm hay các doanh nghiệp đang gặp khủng

hoảng. Căn bản của bài học là hai nguyên lý: (a) chú trọng đến giải pháp và (b) nếu biết sáng tạo, chúng ta sẽ tìm giải pháp cho mọi vấn đề.

Tôi tin rằng bất cứ doanh nhân nào cũng có ít nhiều thông minh và khôn khéo kiểu Gary để mua lại và sở hữu bất cứ một công ty nào đang gặp khó khăn nếu chúng ta biết thiết kế một giải pháp khả thi không tốn kém cho doanh nghiệp. Đó là tư duy và hành xử hợp thời nhất vào giai đoạn này cho các nhà quản lý cũng như các chủ doanh nghiệp. Với những đầu óc thâm sâu, đây là những cơ hội M&A thật tuyệt vời. Đừng mong chờ hay tin vào một gói kích cầu của chính phủ hay các giải pháp từ các quan chức hay chuyên gia trong tháp ngà.

Milan Kundera, văn hào của Czech, có thể hơi phấn khích khi tuyên bố… “Doanh nghiệp chỉ có hai nhiệm vụ - tiếp thị và sáng tạo” (Business has only two functions - marketing and innovation); nhưng chắc Gary sẽ hoàn toàn đồng ý.

12 tháng 05 năm 2012

California Dreaming

Điểm đến của con người không bao giờ là một nơi chốn mà là một góc nhìn mới cho thực tại (One's destination is never a place, but a new way of seeing things).

HENRY MILLER

Vào giữa thập niên 1990, đạo diễn Vương Gia Vệ thực hiện *Chungking Express*, một bộ phim đã để lại nhiều ấn tượng. Đây là tên của một tiệm ăn ở Hồng Kông, nơi cô chủ trẻ hay ngồi bó gối trên sân thượng nhìn về chân trời xa, mơ tưởng đến một vùng đất hứa có tên là California. Bài hát *California Dreaming* của The Beach Boys rất phổ biến lúc bấy giờ cũng đã thu hút tôi, mỗi khi nằm dài ra bãi tuyết trắng của Đại học Penn State thả hồn về một thế giới khác, đầy nắng ấm và hoa quả.

Huyền thoại trong tim

Trẻ hay già, tôi nghĩ trong tim chúng ta đều ấp ủ những California huyền thoại, đều muốn tung bay thật xa như những con chim trốn tuyết, tìm đến một thiên đường nơi không có những thôi thúc hàng ngày của cơm áo gạo tiền, của bổn phận ràng buộc hay của một trường sống già nua mệt mỏi.

Vài người trong chúng ta có được may mắn và vượt bão đến đích. Cô chủ của Chungking Express cũng đã bỏ lại một người tình trẻ, một tài sản nhỏ, một Hồng Kông thời chập chững... để đến với California. Vài năm sau, cô quay trở lại và khi người tình hỏi em đã tìm ra điều mong muốn chưa, cô nói California cũng chỉ là một điểm đến thôi, không gì đặc biệt.

Sau đại học, tôi cũng đến California và đã sống ở đây suốt 20 năm

trước khi qua Hồng Kông và sống thêm 18 năm ở nơi đó. Cả hai cũng chỉ là những điểm đến thôi, không có gì đặc biệt.

Góc nhìn thực tại

Dĩ nhiên California có rất nhiều đặc biệt, cũng như mỗi người tình đều có những góc cạnh làm chúng ta ngây ngất. Tôi yêu những buổi sáng mùa hè tại California. Khi dậy thật sớm chạy trên bãi cát vắng lặng cùng những con chim hải âu giữa sương mù và hơi lạnh. Và tôi cũng yêu Hồng Kông với những đêm khuya ngồi ăn cháo sò huyết giữa đám đông cuồn cuộn quanh khu Mong Kai. Nhưng dần dà rồi niềm vui cũng sẽ phai nhạt sau khi chúng thành thói quen. Lặp đi lặp lại qua ngày tháng, mọi chuyện cũng thành nhàm chán.

Rồi còn mặt trái của điểm đến. California là nơi bạn có thể ngồi ngáp dài trên chiếc xe đẹp đắt tiền ở đường cao tốc 405, nơi mỗi ngày đều biến thành bãi đậu xe vào giờ cao điểm; nơi mà phải khoanh vùng trên bản đồ để đừng đi lạc sau 8 giờ tối (còn là khu tội phạm ngự trị); nơi mà Woody Allen phát biểu là sáng tạo duy nhất California đóng góp cho di sản văn hóa của nhân loại, là cho phép xe được rẽ phải ở đèn đỏ.

Còn Hồng Kông? Ngoài khói bụi ô nhiễm từ xe cộ và các nhà máy bên lục địa, người Hông Kông chen chúc nhau trong những căn hộ chật chội. Ngoài ra, đây còn là lãnh thổ nổi tiếng với những trải nghiệm mua sắm, ẩm thực và tham quan…

Suy nghĩ cho cùng, Việt Nam cũng không là ngoại lệ. Chúng ta cũng có những nét yêu kiều thầm kín bên trong những thói hư tật xấu hay tư duy già cỗi. Thời gian gần đây, khi bay xa đến những địa danh trên thế giới, tôi lại ao ước vài giờ chém gió ở cà phê Continental hay một ngày lướt sóng ở Mũi Né.

Linh hồn của tự do

Tuy nhiên, có một lý do lớn nhất để mọi người ở Mỹ và trên thế giới mơ về California, đó là linh hồn của California: một linh hồn của mở cửa, của sáng tạo, của đổi mới, của tự do.

Một anh bạn nhiều trải nghiệm chia sẻ: "Mỗi lần tôi bay đến New York, tôi có thể ngửi thấy mùi tiền, Las Vegas mùi tham, Hồng Kông mùi khoe của, Paris mùi văn hóa, Kolkata mùi nghèo khổ. Los Angeles có một mùi đặc biệt nhất: mùi tự do".

Ngoài một không gian rộng lớn cho phép mỗi biệt thự có một khu vườn riêng với cây cỏ, những xa lộ mênh mông với triệu triệu chiếc xe, California còn tụ họp 135 sắc dân trên thế giới với văn hóa và thói quen đặc thù tạo nên một môi trường đa dạng và rộng lớn. Môi trường này cho phép bạn biến mất trong đám đông để sống theo ý thích và nhu cầu của mình. Không ai phê phán, không ai dòm ngó, không ai can thiệp. Người dân California tự do tìm hạnh phúc cho mình, cho gia đình, cho cộng đồng hay tự ù lì hủy diệt.

California có núi, có biển, có công viên, có sa mạc. Bạn có thể du lịch thăm 135 quốc gia để hiểu văn hóa, ẩm thực, triết lý và tôn giáo... mà không cần leo lên chiếc máy bay. Tôi thấy thú vị nhất là khi có thể tự do ăn trưa với bất kỳ ai thuộc chủng tộc nào, theo đảng phái nào. Dĩ nhiên cái tự do tuyệt vời đó cũng có hóa đơn và người dân phải trả bằng hiệu năng làm việc, bằng sáng tạo trí tuệ, bằng sưu cao thuế nặng...

Nhu cầu phải thay đổi

Hôm qua tình cờ gặp một em học trò ngày xưa khi đi shopping. Em làm chủ một tiệm nail khá đắt khách ở trung tâm thương mại này. Điều tôi để ý là các anh chị nhân viên tại đó mỗi người đều sở hữu những chiếc điện thoại Iphone, Samsung... mới nhất. Anh bạn giải thích: "Ở đây em không cho mở kênh truyền hình tiếng Việt quấy rầy khách hàng Mỹ và không cho nhân viên tụ tập nói tiếng Việt ồn ào; nên khi đợi khách, mỗi người tự chìm vào thế giới riêng của mình và của Internet. Họ coi kênh truyền hình tiếng Việt trên mạng, YouTube, gửi email, đọc blog..." Thú vị nhất là trước khi sang đây, những nhân viên này chỉ là những nông dân chân lấm tay bùn.

Nhu cầu của sinh tồn buộc họ phải cải tiến chính mình để bắt kịp thực tại của thế giới. Ngoài Internet và kiến thức của đám mây, họ phải biết lái xe, phải học luật lệ của xã hội, phải thi đua học hỏi với con cái để khỏi mất quyền kiểm soát chúng... Tóm lại, chỉ trong vài

năm, họ phải bước lên một tầng cấp mới của xã hội đương đại nơi đây, điều mà đại đa số người Việt ở quê nhà vẫn chưa làm được sau vài thế hệ. Đó là cái năng động của linh hồn California và của Mỹ Quốc.

California Dreaming *chỉ là một bài hát. Nhưng với những tâm hồn tơi tả vì thất vọng trên thế giới,* California Dreaming *là ngọn hải đăng thắp sáng chút niềm tin le lói còn lại trong đêm dài vô tận.*

21 tháng 08 năm 2012

Trong nền kinh tế thị trường, mọi chuyện đều có thể xảy ra. Nếu giá trị của Facebook có thể đạt 100 tỷ đô la trong 8 năm (từ 1000 đô la khởi nghiệp) thì Facebook cũng có thể mất 32 tỷ đô la về thị giá chỉ trong 20 ngày. Các tay chơi tự do kiện nhau về mất mát, nhưng không ai chạy đến chính phủ xin cứu trợ.

Thế giới tài chính đang bàn tán không ngớt về IPO của Facebook với định giá kỷ lục là 100 tỷ đô la (tương đương GDP của Việt Nam và lớn hơn GDP của 124 quốc gia khác) cho một công ty do hai sinh viên thành lập trong một căn phòng nội trú 8 năm về trước với 1000 đô la. Công ty Facebook sẽ thu về 16 tỷ đô la tiền mặt từ IPO; có doanh thu 6,3 tỷ đô la và lợi nhuận trước thuế khoảng 2,2 tỷ đô la; nhưng tài sản lớn nhất là 900 triệu thành viên trên khắp thế giới.

Bỏ qua những lời ngợi khen hay chê bai, thán phục hay dửng dưng về sự trỗi dậy của một đế chế IT mới, tôi tìm ra vài điều thú vị từ hiện tượng Facebook này, nhất là khi nhìn từ một xã hội gần như tương phản:

Khác với các công ty IT khác như Google phải thu nhặt dữ liệu qua trăm ngàn máy chủ, hay Microsoft phải trang bị Windows và các phần mềm lên các máy tính, các thành viên của Facebook đã tự nguyện cho lên trang mạng xã hội này các thông tin dữ liệu cá nhân của mình để Facebook hưởng lợi bằng cách khai thác thương mại quảng cáo từ những doanh nghiệp khách hàng. Có thể nói Facebook chỉ là một trang mạng, không hơn không kém, và dịch vụ duy nhất là

để bạn bè, gia đình kết nối và chia sẻ. Một ý tưởng trị giá 100 tỷ đô la? Và một mô hình kinh doanh hoàn toàn do khách hàng chủ động, họ tiếp thị và bán cho nhau dịch vụ kết nối này mà Facebook không phải trả đồng nào.

Dưới chế độ tư bản ích kỷ, mọi người tự do theo đuổi lợi nhuận và ý thích của mình, không cần ai cho phép. Nếu bạn ngu xuẩn và mất tiền của bạn hay của khách hàng ký gửi, thì đó là một lựa chọn dựa trên căn bản tự nguyện. Thêm vào đó, văn hóa của nền kinh tế Mỹ coi chuyện thất bại là một sự việc bình thường, không gì để bài bác.

Nếu Zuckerberg, hay Larry Page hay Steve Jobs trước đây, sống ở một xã hội như Trung Quốc thì thế giới chắc chắn không có Facebook, Google hay Apple. Các sinh viên trẻ này không phải là các hoàng tử đỏ hay có đủ quan hệ chính trị để sáng tạo một công ty với mô hình kinh doanh chưa hề hiện diện. Các hoàng tử, công chúa thực ngoài đời thì bận rộn khoe các "đồ chơi" thể hiện đẳng cấp. Các đầu óc quan chức thì chắc chắn không thể hiểu nổi một quan niệm sống và chia sẻ quá tự do và cách mạng kiểu này của thế hệ mới. Và chắc chắn, sáng tạo không thể thực hiện bằng biện pháp hành chính, nghị quyết hay khẩu hiệu.

Sau IPO, phần lớn các nhân viên trẻ vây quanh Zuckerberg đã trở thành triệu phú đô la, kể cả anh bạn thiết kế logo cho Facebook. Các phóng viên truyền thông đã để ý đến cuộc sống khép kín bình dị của những nhà triệu phú mới này. Sheryl Sandberg, COO (Chief Operations Officer - giám đốc điều hành hoạt động), xây căn nhà nằm dưới đất trong một khu rừng để tránh những tương phản khá lớn với môi trường. Zuckerberg mua một biệt thự 6 triệu đô, sau khi thị trường định giá tài sản cá nhân của anh là 32 tỷ đô. Zuckerberg cũng vừa tổ chức đám cưới với cô bạn gái bác sĩ, mời 100 khách, chi ra khoảng 27 ngàn đô la.

Kiếm tiền theo định chế thị trường vô cùng vất vả. Vừa mới đăng quang xong, Facebook đã phải đối diện với bao cạnh tranh, cũng như các lời tiên đoán về số tuổi của mình. Đe dọa lớn không chỉ là nhà khổng lồ Google +, mà là cả ngàn công ty đang nằm trong các phòng nội trú hay các nhà để xe khắp thế giới. Nhược điểm của Facebook về ứng dụng cho các điện thoại thông minh đã khiến một nhà phân tích IT cho là Facebook sẽ biến mất sau 10 năm. Các nhà giao dịch chứng khoán thích so sánh Facebook với Yahoo. Họ cho rằng Yahoo sau khi ra đời khoảng 7 năm cũng đạt thị giá hơn 100 tỷ đô và chỉ sáu năm sau, còn 30 tỷ đô.

Thực ra, mạng xã hội đầu tiên là MySpace, chào đời vào năm 2003, hai năm trước Facebook. Nhưng MySpace vướng hai vấn đề. Một là phong cách làm việc của ban quản trị chậm chạp, hình thức kiểu quan lại vì nằm dưới quỹ đạo của News Corp. Hai là đội ngũ IT không thường xuyên cải tiến sản phẩm, liên tục gây vướng mắc kỹ thuật cho khách hàng. Khi gặp đối thủ nhanh hơn, sáng tạo hơn, nhỏ hơn... MySpace đã không thể cạnh tranh, mà trở thành một viên gạch lót đường cho Facebook và các mạng xã hội khác như YouTube.

Các ngân hàng đầu tư như Morgan Stanley hay Goldman Sachs thường kiếm tiền vô khối cho mình và khách hàng thân thích từ dịch vụ IPO. Đây là một hình thức ban phát ân huệ của các ngân hàng vì giá IPO thường được hạ thấp để sau khi IPO, giá cổ phiếu sẽ tăng vọt tạo ấn tượng cho công ty, ngân hàng bảo lãnh IPO và thị trường.

Tuy nhiên, IPO của Facebook lại gặp nhiều vấn đề ngoài dự đoán. Vì lòng tham, Morgan Stanley đã ra giá cao lợi dụng thời điểm tốt của thị trường và những chiêu PR quá tốt cho Facebook khắp thế giới. Được rao truyền là sắp vượt mặt các đàn anh như Google, Apple..., giá Facebook tại IPO ngày 18 tháng Năm là 38 đô la. Chỉ sau 20 ngày

(7/6/2012), Facebook chỉ còn thị giá 26 đô la. Các nhà đầu tư lỗ 31%. Mỗi tuần, Morgan Stanley, Nasdaq, Facebook, Zuckerberg… và bất cứ ai liên quan đến vụ IPO của Facebook đều nhận hơn ngàn đơn kiện từ khắp nơi.

Từ góc nhìn của tôi, Facebook là một biểu hiện rất trung thực của nền kinh tế thị trường. Sự thành công của Facebook là một mô hình kinh doanh sáng tạo, nắm bắt nhu cầu thị trường nhanh chóng và luôn cải tiến để thỏa mãn khách hàng, xây dựng một thương hiệu đẳng cấp. Nhưng nền kinh tế thị trường cũng đẩy ra những cạnh tranh khốc liệt liên tục, từ các đối thủ cũ như Google + đến những doanh nhân mới chưa ai biết đến. Và trong nền kinh tế thị trường, mọi chuyện đều có thể xảy ra. Nếu Facebook có thể đạt thị giá 100 tỷ đô la trong 8 năm (từ 1000 đô la khởi nghiệp) thì Facebook cũng có thể mất 32 tỷ đô la về thị giá chỉ trong 20 ngày. Các tay chơi tự do kiện nhau về mất mát, nhưng không ai chạy đến chính phủ xin cứu trợ.

Một điều chắc chắn: sẽ còn nhiều hiện tượng Facebook trong tương lai ở những xã hội mở. Bài học Facebook có thể dạy các nhà lãnh đạo kinh tế thế giới về một môi trường cần có để tạo dựng những công ty đột phá. Còn nếu cứ khư khư ôm giữ những định luật thời đồ đá, người dân của họ sẽ biến thành những con thạch sùng chỉ biết thở dài trong đêm tối.

07 tháng 06 năm 2012

Năm nguyên lý cho một nền kinh tế thực

"Người dân thường" cũng có đầy những khôn ngoan hiểu biết không kém gì các đại trí giả trong tháp ngà. Họ lại có thêm cái dũng khí là dám làm dám thua, nên ít hoang tưởng về những giả thuyết chỉ đẹp trên giấy tờ. Do đó, các bạn trẻ đừng để các giáo sư khoa bảng hù dọa ở những giả thuyết mù mờ...

Vài chục năm trước tôi mất khá nhiều thì giờ nghiền ngẫm những bài nghiên cứu phân tích rất công phu của các tiền bối trong giới hàn lâm về kinh tế. Dĩ nhiên, mỗi người một kiểu, mỗi người một góc nhìn, tên tuổi càng cao thì bài viết càng phức tạp. Ai cũng cố gắng thể hiện đẳng cấp, trong một sân chơi đầy thiên tài và những luật lệ khắt khe.

Sau khi sống sót trong môi trường đó một cách chật vật, tôi từ giã học đường, ra ngoài kinh doanh và nhận thấy các "người dân thường" cũng có đầy những khôn ngoan hiểu biết không kém gì các đại trí giả trong tháp ngà. Họ lại có thêm cái dũng khí là dám làm dám thua, nên ít hoang tưởng về những giả thuyết chỉ đẹp trên giấy tờ.

Họ không có những ngôn từ hoa mỹ khó hiểu để "làm dáng trí thức", do đó, cái mộc mạc của tư duy họ thấm đậm vào tri thức dễ dàng hơn, sống động hơn. Thêm vào đó, những khôn ngoan này đã được truyền lại từ cha ông và được minh chứng qua bao thời đại lịch sử. Tôi gọi chúng là các nguyên lý bất diệt của một nền kinh tế thực.

Dân có giàu, nước mới mạnh

Gần đây, trong cuốn sách "Tại sao các quốc gia thất bại?", hai tác giả Acemoglu và Robinson đưa ra giả thuyết là khi cơ chế của cấu trúc

kinh tế dồn quyền lực vào tay một thiểu số nhóm người hay nhóm lợi ích thay vì phân tán cho đại đa số người dân, thì sân chơi không bình đẳng này sẽ không giải phóng hay bảo vệ tiềm năng của mỗi công dân trong việc sáng tạo, đầu tư và phát triển.

Nói nôm na là nếu tiền và quyền cứ tập trung vào tay các đại gia thì dân vẫn nghèo vẫn ngu dốt và kinh tế sẽ không phát triển được. Kinh tế lụn bại thì quốc gia sẽ yếu kém, dễ bị bắt nạt. Quốc gia yếu kém, nghèo khổ thì khó mà tự hào dân tộc để tạo sức bật cho đột phá, đặc thù. Muốn yêu nước hay cứu nước, hãy làm đủ cách để dân giàu lên, miễn là không phạm pháp và cạnh tranh lành mạnh.

Phải có phủ định mới có sáng tạo

Hai ông Acemoglu và Robinson cũng cho biết phát triển kinh tế bền vững cần sự sáng tạo và sáng tạo phải đi kèm với phủ định. Phủ định cái cũ đã hư thối mục nát để thay chúng bằng cái mới năng động, hiện đại. Trong thiên nhiên, cây già phải chết đi thì mới có chỗ cho những mầm xanh nẩy lộc; hoa trái mới sung mãn, tươi tốt.

Tóm lại, nhà nước không chấp nhận thất bại thì sẽ mở hầu bao dài dài để "cứu" các nhóm lợi ích và tạo nên những doanh nghiệp zombie (xác chết biết đi) khắp nơi. Các zombie không thể sáng tạo hay cạnh tranh trên sân chơi tự do. Kinh tế sẽ phải khép kín và thực tế đã cho thấy những hệ quả gì khi bế quan tỏa cảng.

Giá thị trường luôn luôn chiến thắng

Một kinh tế gia khác, cô Alice Amsden, nghiên cứu về hiện tượng "định giá sai" (getting the wrong price) của các nền kinh tế gặp khủng hoảng như Hàn Quốc, Nhật vào các thập niên trước. Cô nhận xét các chính phủ này thường hỗ trợ và ban phát ân huệ cho các lĩnh vực ngành nghề mà họ nghĩ là cần thiết. Điều này làm giá cả méo mó như giá bất động sản, giá điện nước xăng dầu, tỷ giá cạnh tranh xuất khẩu… Từng có lúc Ngân hàng thì đổ tiền của dân không hợp lý theo chính sách của chính phủ thay vì nhu cầu thị trường. Vì sự lệch lạc này, tiền công và tư đổ vào những nơi mà giá tài sản có lợi nhất cho nhà đầu tư. Tuy nhiên, giá không thể cứ "sai" hoài, và khi giá quay về

với định luật cung cầu của thị trường, các đầu tư sai lầm này sẽ gây nợ xấu cho ngân hàng, phá vỡ bong bóng tài sản và tạo những lỗ lã cho các doanh nghiệp, lớn và nhỏ.

Trên thế giới, vì mị dân và cũng vì quyền lợi của phe ta, các chính phủ thường áp dụng chính sách kiểm soát giá cả, kể cả tỷ giá và lãi suất. Điều này có thể tạo hiệu quả trong một thời gian, nhưng giá sẽ luôn điều chỉnh lại theo thị trường thế giới, vì không một nền kinh tế nào có thể tồn tại lâu dài trong cô lập.

Giấy tờ hay lời nói không thể sản xuất được giá trị

Có thể có một giáo sư đại học nào đó đã nghiên cứu về hiện tượng này. Nhưng tôi hơi lười tìm kiếm trên Google, nên nghe theo lời bình luận của ông thợ hớt tóc già trong xóm Malibu của tôi (California) vậy. Tích lũy 40 năm kinh nghiệm qua những chuyến du lịch khắp 26 nước (các tấm ảnh treo đầy trên tường của tiệm), ông nhận xét rằng xứ nào càng trưng nhiều khẩu hiệu, biểu ngữ... của chính phủ đầy đường phố thì xứ đó càng nghèo.

Các quan chức rất ngây thơ khi nghĩ rằng chỉ cần đặt ra một vài câu nói khéo léo để thúc đẩy sản xuất, làm sạch hè phố hay không lừa bịp du khách là dân sẽ răm rắp thi hành. Chỉ một vài biện pháp hành chính là nền kinh tế quay đầu tự tái cấu trúc và thế giới sẽ yên đẹp như mong ước. Đôi khi, tôi yêu cái ngây thơ hoang tưởng này như nhìn một đứa bé vừa lớn, tập tễnh học đi theo quán tính rồi ngã khóc, bắt đền cha mẹ.

Ở một mặt khác, chính phủ nào cũng có những luật chơi và chính sách chế tài để ngăn chặn người dân đầu cơ tích trữ hay thao túng thị trường. Chẳng hạn, sở chứng khoán nào cũng phạt nặng các hình thức lạm dụng như thông tin nội gián, thổi phồng hay bóp méo sự việc có lợi cho cổ phiếu phe mình. Trong khi đó, chính phủ không ngần ngại đầu cơ tích trữ hay dùng bộ máy tuyên truyền của mình để lái giá cả theo chiều hướng quy định trong cái gọi là “quốc sách” như chỉ số lạm phát hay tăng trưởng GDP. Các chính phủ hết sức nhạy cảm khi giá bất động sản hay chứng khoán giảm sâu, vì đây là nguồn thu thuế chủ yếu và là nguồn thu nhập chính của quan chức ở Trung Quốc. Nếu cần, có những chính phủ sẽ làm y như các đội lái tàu, mà

theo luật, việc làm này là phạm tội.

Cha chung không ai khóc

Một tay lừa đảo khá nổi danh vào thập niên 1960 của Mỹ tên là Bernie Cornfeld. Anh ta lập một công ty gọi là OPM International. Sau khi vào tù, anh tiết lộ OPM là chữ viết tắt của Other People's Money (tiền của người khác). Hiện tượng xài hay đầu tư tiền của người khác thoải mái vẫn rất thông dụng trong các ngân hàng, các quỹ đầu tư, các doanh nghiệp nhà nước, ngay cả các công ty đa quốc gia. Có lần tôi bật cười khi một ngài Thượng nghị sĩ trong Quốc hội Mỹ ngây thơ hỏi một anh nhân viên kinh doanh mới 27 tuổi sao anh chấp nhận quá nhiều rủi ro khi đánh cược cả tỷ đô la về các chứng chỉ bảo lãnh nợ (CDO) của bất động sản? Anh ta trả lời: "Khi tôi thắng, tôi sẽ được nhiều tiền thưởng. Nếu tôi thua, thì đây là OPM."

Cách đây 15 năm tôi có thuê một ông CEO. Kỹ năng quản lý của vị CEO này làm tôi thán phục, nhất là ông chuyên ăn nhậu đãi khách ở những nhà hàng nổi tiếng và đắt nhất tại bất kỳ thành phố nào: Tokyo, New York, Hồng Kông hay London. Chi phí tiếp khách của ông nhiều gấp ba lần lương lậu của ông ta. Trong những lúc mà ông phải ăn nhậu bằng tiền của cá nhân thì ông chỉ chọn McDonald.

Các mạng truyền thông đã tốn bao nhiêu thì giờ giấy mực cho những phân tích tại sao các doanh nghiệp nhà nước làm ăn không hiệu quả hay ngân sách luôn luôn bội chi. Bà osin nhà tôi cũng biết rất rõ câu trả lời: "OPM muôn năm".

Nói tóm lại, tôi cho rằng năm nguyên lý trên là kiến thức căn bản của một sinh viên đại học về vận hành kinh tế của một quốc gia hay một doanh nghiệp hay một cá nhân, đủ để giải thích mọi hiện tượng dù nghịch lý và khó hiểu đến đâu...

30 tháng 04 năm 2012

Nhờ vài viên aspirin, bệnh nhân đã quay lại sở làm việc, nhưng cái nọc ung thư trong gan ruột vẫn chờ ngày giải phẫu. Đây là chiến thuật mà người phương Tây gọi là "giấu bụi dưới thảm" (swept under the rug) hay "đá cái thùng (rác) xuống cuối đường" (kick the (trash) can down the road). Tạm ổn, nhưng một ngày nào đó, trong nhiệm kỳ mới, có lẽ một người nào khác sẽ phải làm cái việc dơ bẩn là hút bụi hay đổ rác.

Tôi gọi nó là một phép mầu vì hiện tượng này sẽ đi ngược lại tất cả nguyên lý về kinh tế tài chính mà tôi được học. Chắc tại mình học chưa đủ? Nhưng dù sao, nó cũng đã được áp dụng khá thành công tại Mỹ khi Cục Dự trữ Liên bang (FED) bơm tiền cứu các ngân hàng, bắt đầu với gói QE 1 vào 2008, và liên tục in tiền với QE 2 và sắp cho ra QE 3 trong vài tháng tới. Thường thì khi in tiền, lạm phát và lãi suất sẽ gia tăng vì lượng cung của trái phiếu tràn ngập. Tuy nhiên, với sự suy thoái về nhu cầu tiêu dùng và mức độ thất nghiệp, cùng với số lượng tiền khổng lồ đang được các nhà đầu tư thế giới nắm giữ (nhất là Trung Quốc và Nhật Bản), thị trường dễ dàng chấp nhận lãi suất thấp (gần như zero) từ trái phiếu chính phủ vì sự vững chắc của đồng đô la Mỹ giữa những biến động nguy hiểm của tình thế.

Kết quả là FED đã cứu được hệ thống ngân hàng mà không phải trả giá bằng lạm phát và lãi suất. Tuy nhiên, kinh tế Mỹ đã tiếp tục trì trệ suốt 3 năm qua vì tiền các ngân hàng nhận được đã không đem cho doanh nghiệp vay lại vì nợ xấu và rủi ro vẫn còn cao. Họ giữ tiền cứu trợ để mua trái phiếu của các chính phủ cho an toàn và hạnh phúc với số tiền lời khủng qua sai biệt về lãi suất mua và bán.

Cuối cùng, nhờ sự năng động của nền kinh tế thị trường và những sáng tạo của tầng lớp doanh nhân trẻ, nền kinh tế Mỹ cho thấy vài tín hiệu của sự hồi phục vào giữa năm nay. Nhưng ngoài điểm sáng này, tỷ lệ thất nghiệp vẫn cao, giá địa ốc vẫn suy giảm, nợ công và tư vẫn đầm đìa và lạm phát vẫn là một đe dọa qua giá dầu và lãi suất. Nói tóm lại, nhờ vài viên aspirin, bệnh nhân đã quay lại sở làm việc, nhưng cái nọc ung thư trong gan ruột vẫn chờ ngày giải phẫu.

Đây là chiến thuật mà người phương Tây gọi là "giấu bụi dưới thảm" (swept under the rug) hay "đá cái thùng (rác) xuống cuối đường" (kick the (trash) can down the road). Tạm ổn, nhưng một ngày nào đó, trong nhiệm kỳ mới, có lẽ một người nào khác sẽ phải làm cái việc dơ bẩn là hút bụi hay đổ rác.

Câu hỏi kế tiếp là Mỹ làm được thế thì tại sao Việt Nam không bắt chước mà áp dụng giải pháp tương tự? Dĩ nhiên, chính phủ Việt Nam đang áp dụng chính sách này và cũng có cơ may thành công như chính phủ Mỹ. Tuy nhiên, có sự khác biệt khá sâu rộng giữa hai nền kinh tế.

- Trước hết, dù chịu nhiều thách thức, đồng đô la Mỹ vẫn là bản vị chính trong các thanh toán quốc tế. Sự sụt giảm tỷ giá đồng đô la Mỹ sẽ khiến các dự trữ ngoại hối của Trung Quốc, Nhật Bản, Singapore… mất giá trị nhanh chóng. Các nhà cầm quyền nơi đây đã làm đủ cách để giúp Mỹ và giúp chính họ giữ bình ổn.

- Nền kinh tế Mỹ phần lớn vẫn dựa trên vận hành thị trường, với những doanh nghiệp tư nhân năng động, sáng tạo và mạo hiểm. Nhiều nhà sáng lập các doanh nghiệp mũi nhọn của nền kinh tế là những di dân từ châu Á, Đông Âu… với mộng ước xây dựng những sự nghiệp lớn lao trên sân chơi lớn nhất toàn cầu. Trong khi đó, đầu tàu của kinh tế Việt vẫn là những doanh nghiệp nhà nước, với nhiều đặc quyền, đặc lợi.

- Thêm vào đó, đầu tư FDI và FII vào Mỹ lại gia tăng trong các khủng hoảng kinh tế toàn cầu vì sự ổn định và minh bạch của cơ chế quản lý. Các suy giảm về FDI và FII cho Việt Nam là những

tín hiệu ngược lại.

- Trong khủng hoảng tài chính năm 2008, do nợ xấu từ giá bất động sản sụt giảm, các ngân hàng Mỹ đã công khai các số liệu và tình trạng của những sản phẩm tài chính để chính phủ Mỹ và các nhà đầu tư có thể đánh giá (stress test) khả năng sinh tồn của mình. Nhiều định chế hàng đầu như Lehman Bros hay Countrywide… phải phá sản và nhiều ngân hàng hay hãng bảo hiểm siêu cấp phải bán đi phần lớn vốn cho các nhà đầu tư mới, kể cả chính phủ. Mọi biện pháp của chính phủ Việt Nam và các nhóm sở hữu ngân hàng vẫn diễn ra sau bức màn che, nên không ai bên ngoài có thể tiên đoán bất cứ điều gì về vấn đề hay diễn biến.

Liệu Việt Nam có thành công (dù tạm bợ) như Mỹ trong bài toán kinh tế hiện tại? Chính phủ thì khá tự tin, giống như quản lý EVN vừa bảo đảm là những rò rỉ của đập thủy điện sông Tranh không nhằm nhò gì. Theo kinh nghiệm sống ở nhiều quốc gia đang phát triển, các quan chức càng tự tin thì tôi càng lo.

Cách đây một năm, tôi bắt tàu hỏa cao tốc mới đưa vào vận hành của Trung Quốc đi đây là hệ thống tàu cao tốc mới đưa vào vận hành của Trung Quốc, tôi đùa hỏi ông quản lý đoàn tàu là ông chắc không có sự cố gì chứ? Ông bảo anh hãy tin vào công nghệ cấp tiến chất lượng của Trung Quốc đi. Chúng tôi đang chiếm lĩnh vị trí số một về tàu cao tốc trên thế giới. Chỉ ba tuần sau, đoàn tàu đó bị trật ray ở Ôn Châu, khiến hơn 50 người thiệt mạng (con số chính xác vẫn không được tiết lộ).

Các vị quản lý có thể đúng đến 80% về xác suất. Nhưng nếu tôi có một căn nhà ở phía dưới đập, tôi sẽ dọn đi để ngủ ngon hơn. Và chắc chắn sẽ tránh xa các đoàn tàu cao tốc ở Trung Quốc.

26 tháng 03 năm 2012

Thế hệ 9X làm quan hay làm ăn

Vì chúng ta còn sống trong quá khứ, tôi hiểu ra là thế hệ "trí thức" tiếp nối của Việt Nam vẫn thường coi chuyện làm quan là con đường của lựa chọn. Làm doanh nhân vất vả và mất nhiều thời gian quá...

Tôi được mời đến Đại học Ngân hàng ở Thủ Đức để tản mạn cùng các bạn sinh viên trẻ về cơ hội khởi nghiệp trong năm Nhâm Thìn (2012) mà nhiều kinh tế gia thế giới dự đoán là năm của biến động và suy thoái. Nhóm tổ chức hội thảo gồm sáu đại học liên đới có tổng cộng 45 ngàn sinh viên. Chỉ khoảng 100 người hiện diện, dù sáng thứ Bảy 19/11 là một ngày đẹp trời. Tôi nhớ buổi nói chuyện cách đây 10 năm, cũng miễn phí và cùng đề tài, tại đại học Phúc Đán, Thượng Hải có đến hơn 2.000 sinh viên chen nhau trong mưa đứng nghe, vì vậy ban tổ chức phải dời địa điểm đến nơi lớn hơn.

Máu kinh doanh?

Có lẽ các bạn trẻ Việt không hứng thú nhiều với chuyện làm ăn như chúng ta đã lầm tưởng? Sau trận bóng đá giữa Tuyển Việt Nam với Indonesia, đây là trận đấu chung kết giải SEA Games được chờ đợi từ hai năm nay, nó rất quan trọng và là niềm tự hào dân tộc. Nhưng dù thế nào, đơn giản đây chỉ là một buổi nói chuyện không lấy gì làm thú vị cho các sinh viên ngành kinh tế và ngân hàng. Hay tại hai diễn giả là tôi và TS. Nguyễn Mạnh Hùng đã không đủ kỹ năng và kinh nghiệm?

Trong cái quan sát phiến diện của tôi qua nhiều quốc gia, những dân tộc thích làm ăn thường có mức sống và thu nhập khả quan hơn các bạn láng giềng. Phi thương bất phú mà. Dĩ nhiên, còn rất nhiều yếu tố khác liên quan và ảnh hưởng, như môi trường văn hóa, cơ chế

chính phủ, thời cơ thuận lợi hay tài nguyên dồi dào. Tuy nhiên, nếu giữ các mẫu số chung khác đồng đều, thì tựu trung, một người Mỹ vẫn thích kinh doanh hơn một người Mexico, người Trung Quốc thích buôn bán hơn người Malaysia, người Đức thích làm ăn hơn người Tây Ban Nha?

Máu làm quan?

Một ông người Pháp nào đó từng nhận xét: trong mỗi người Việt Nam đều hiện diện một ông quan nhỏ (un petit mandarin). Qua bao thời đại, mộng ước của phần lớn thanh niên Việt là học giỏi để đỗ đạt và làm quan. Bài thơ “Trăng sáng vườn chè” là một thể hiện của giấc mơ Việt đó. Lấy được công chúa để làm phò mã là trúng số độc đắc.

Gần đây, sau khi một số đại gia mua máy bay riêng, biểu diễn siêu xe và cặp kè chân dài, giới doanh nhân mới được để ý và tạo vài ấn tượng đến các bạn trẻ. Tuy nhiên, lấy tiền của bố mẹ để khoe khoang thì vẫn thoải mái hơn là đầu tư vài chục năm công sức vào một dự án kinh doanh.

Con đường vất vả

Tại một buổi hội thảo, tôi đã nói về sáu yếu tố căn bản của mọi thành công bền vững trên thương trường gồm: động lực, sức khỏe, thời gian, hành động, kiến thức và may mắn. Tôi có nói thêm về những thất bại sẽ đến, ý chí để tiếp tục giữ lửa và những sáng tạo liên tục để duy trì lợi thế cạnh tranh.

Tôi cũng nói về mặt trái của kinh doanh: những áp lực hàng ngày từ mọi phía, những trách nhiệm với nhân viên, cộng đồng và những chuẩn mực đạo đức để tạo một thương hiệu lâu dài. Sau đó, một bạn trẻ đã nhận xét: sao quy trình thành công của chú khá mệt mỏi? Chú chỉ cho cháu “một con đường tắt để đón đầu” đi. Tôi trả lời: “Nghe nói ở đây, đường tắt cũng vất vả”

Con đường mơ ước

Năm 2007, tôi có dịp đến Sở Kế hoạch Thành phố Hồ Chí Minh để ký vào một văn bản gì đó trong việc xin giấy phép kinh doanh. Buổi trưa trời nóng như thiêu đốt và tôi muốn đi bộ sau bữa ăn no cho tiêu cơm. Chiếc quần ngắn và cái áo thun là một giải pháp hợp lý. Khi đến cổng, hai ông bảo vệ không cho tôi vào. Tôi hỏi lý do và được biết là lối ăn mặc của tôi "tỏ thái độ vô lễ" với các ông công bộc đang ngồi trong phòng lạnh. Sau một biện luận chừng 5 phút, tôi phải rút lui vì phản hồi của hai ông bảo vệ rất logic và vững vàng. Thuyết phục nhất là lời đe dọa sẽ "nhốt tôi" nếu còn cãi bậy.

Thế giới chúng ta

Cũng trong buổi mạn đàm, tôi nói về một chuyến xe buýt buổi sáng ở Copenhagen năm 1966. Tôi đứng cạnh ông Otto, Thủ tướng Đan Mạch, vì xe đông người không còn chỗ ngồi. Ông ta đang trên đường đi làm hàng ngày và dù chào hỏi nhau thân mật, không hành khách nào có ý định nhường chỗ cho ông quan lớn. Sau khi nghe chuyện, một cô sinh viên nói là cô nghe như chuyện khoa học giả tưởng. Cô hỏi tôi cái thế giới ngoài kia đã vào thế kỷ XXI rồi phải không thầy?

Vì chúng ta còn sống trong quá khứ, tôi hiểu ra là thế hệ "trí thức" tiếp nối của Việt Nam vẫn coi chuyện làm quan là con đường của lựa chọn. Làm doanh nhân vất vả và mất nhiều thời gian quá. Tôi ra về, buổi trưa nắng gắt, nhưng ở chân trời, những đám mây đen đã mù mịt. Trời sẽ mưa to chiều nay. Một bài hát xưa cũ bỗng vang vọng...

"Lòng trần còn tơ vương khanh tướng, thì đường trần mưa bay gió cuốn... còn nhiều em ơi..."

21 tháng 11 năm 2011

Trong quan điểm đổi mới để cạnh tranh ra biển lớn. Doanh nhân Việt cần khắc phục hai điểm yếu là quản lý tài chính và đạo đức kỷ cương.

Trong quá trình thay đổi để tiến bộ, nhiều doanh nhân Việt hỏi tôi về gót chân Achilles của họ. Tôi và các nhà đầu tư nước ngoài thường hay trò chuyện về vấn đề này. Theo góc nhìn của chúng tôi, hai khuyết điểm của đa số doanh nghiệp Việt rất dễ xác nhận: một là khả năng quản trị tài chính và hai là rủi ro về đạo đức kỷ cương.

Dĩ nhiên, đây chỉ là một nhận xét chủ quan, chưa được khảo sát kỹ càng về phân tích định lượng (quantitative) hay định chất (qualitative). Nhưng bạn nào muốn làm một luận án trên giả thuyết này, tôi tin là các dữ kiện và số liệu sẽ chứng minh tiền đề nói trên.

Một doanh nghiệp dù lớn hay nhỏ, hình thành bằng sự góp vốn của cổ đông đại chúng hay thành viên trong gia đình, đều phải lưu tâm và tìm ra giải pháp cho các nhu cầu về quản trị tài chính sau đây:

Dòng tiền (cash flow) cho doanh nghiệp

Rất dễ hiểu: tiền thu vào phải luôn nhiều hơn tiền chi ra. Tiền thu vào gồm doanh thu, tiền khách trả nợ, tiền vay ngân hàng, tiền của nhà cung cấp, của khách hàng, tiền góp vốn của các cổ đông, tiền dự trữ... Tiền chi ra là tất cả các chi phí như nhân viên, vật liệu, văn phòng, tiền nợ đáo hạn, ngắn hay dài hạn, tiền đầu tư để khuếch trương hay để đem đổ vào bãi rác, tiền bôi trơn, tiền dự phòng cho sự cố...

Thành quả tài chính

Nếu dự đoán thu luôn nhiều hơn chi trong ba tháng, sáu tháng, một năm, ba năm, năm năm, thì tài chính doanh nghiệp có thể nói là vững vàng, không nhiều lo ngại.

Ngoài dòng tiền, quản trị tài chính còn liên quan đến việc đo lường hiệu quả của doanh nghiệp. Những chỉ số như IRR (tỷ lệ hoàn trái nội bộ), ROI (hoàn trái trên đầu tư), ROA (hoàn trái trên tài sản), acid test (tài sản ngắn hạn trên nợ ngắn hạn)... là những tín hiệu để xác định hiệu năng của doanh nghiệp so với các đối thủ cùng ngành. Người ta bỏ ra 1.000 đồng để kinh doanh và lãi được 100 đồng mỗi năm (10%) trong khi bạn đầu tư 10.000 đồng chỉ để đem về 500 đồng (5%) thì nhanh hay chậm, họ sẽ vượt mặt bạn dễ dàng.

Kỷ luật tài chính

Trong các doanh nghiệp gia đình, tôi thường thích nhìn các bà vợ giữ tiền hơn. Đàn bà họ tỉ mỉ, căn cơ và có trực giác bén nhạy hơn các ông (thường có thói vung tay quá trán vì sĩ diện bạn bè và hay lạc quan vô lối). Dù thế nào, phải kiểm soát chặt chẽ túi tiền (từ thu đến chi) để không sa đà vào những ổ gà của hành trình làm ăn.

Ngân sách đề ra phải được mọi bộ phận tuân thủ và thực thi; mọi điều chỉnh phải được điều nghiên chính xác; kể cả việc cắt giảm hay gia tăng vì sự cố bất thường.

Dự đoán nhu cầu tương lai

Ai cũng muốn đầu tư vào một doanh nghiệp có khả năng phát triển. Dĩ nhiên đó phải là một khuếch trương trong ngành nghề cốt lõi, không phải đem tiền lời của công ty bánh kẹo đi vứt vào một khu nghỉ dưỡng vì bà vợ của quan tổng thích phong cảnh khí hậu nơi đây.

Người quản lý tài chính phải phân tích mọi chỉ số đầu tư dựa trên dự đoán và phải đồng ý về tính khả thi.

Mọi phát triển đều cần vốn đầu tư, từ tiền lời tích lũy nội bộ hay tiền vay hay tiền góp vốn từ các cổ đông bên ngoài. Người quản lý tài chính theo đúng vai trò phải duyệt khán và đồng ý với kế hoạch phát triển này ít nhất sáu tháng trước đó rồi lo liệu phần vốn đầy đủ trước khi tiến hành dự án khuếch trương.

Một nguyên lý quan trọng khác là đừng bao giờ dùng vốn vay ngắn hạn để đầu tư dài hạn.

Báo cáo và kiểm toán

Nhiệm vụ trước nhất của nhà quản lý tài chính là phải có báo cáo tài chính chính xác và kịp thời cho các cổ đông (dù là công ty gia đình) và cho sở thuế. Những công ty lớn cần phải làm việc chặt chẽ với một công ty kiểm toán độc lập để thanh tra mọi số liệu. Việc báo cáo kiểm toán nếu thực thi nghiêm túc sẽ tạo niềm tin cho cổ đông và họ sẽ sẵn sàng góp vốn khi công ty cần tiền. Đây là yếu tố quan trọng trong tính thanh khoản của cổ phiếu, dù công ty đã niêm yết hay chưa.

Rất ít doanh nghiệp Việt đạt được chỉ tiêu cao trong cả năm vấn đề căn bản trên, ngay cả những công ty đã niêm yết trên sàn nhiều năm. Tại đây, vai trò của Giám đốc Tài chính (CFO) rất mờ nhạt và quyền hành chi thu, ngân sách, quyết định đầu tư, đôi khi ngay cả việc soạn thảo báo cáo tài chính cũng thường nằm gọn trong tay Tổng giám đốc (CEO) hay bà vợ của ông ta.

Khi quỹ đầu tư nước ngoài đến thăm cơ sở của khách hàng, người chúng tôi muốn nghe nhiều nhất là vị CFO. Các CEO thường chỉ lặp đi lặp lại những gì chúng tôi đã đọc trên brochure hay website, không gì mới lạ. Các chi tiết về số liệu và cách thức quản trị tài chính cho chúng tôi một tầm nhìn chính xác và chiến lược hơn về công ty. Tiếc thay không mấy doanh nghiệp Việt thấu hiểu điều này.

Một khía cạnh yếu kém khác là sự cẩu thả, vô tâm của doanh

nhân Việt trong việc xây dựng văn hóa công ty dựa trên căn bản dài hạn, đạo đức và chuẩn mực cao cấp. Việc thể hiện “giá trị mềm” của doanh nghiệp thường thu gọn vào việc PR hay lễ hội hoành tráng phô trương, đánh bóng tên tuổi cá nhân, thay vì cho nhu cầu của khách hàng, sáng tạo của sản phẩm hay sự bền vững của thương hiệu.

Tầm nhìn dài hạn và tập trung

Người quản lý doanh nghiệp phải biết rõ tầm nhìn và giới hạn của công ty để có một kế hoạch phát triển lâu dài và bền vững. Không một hành trình kinh doanh nào mà không gặp trắc trở và thách thức. Vì vậy, người lãnh đạo phải biết rõ đích đến của doanh nghiệp và vững tay lái trước các đợt sóng lớn nhỏ thường làm lệch phương hướng.

Mọi thủ thuật chộp giật, lấy ngắn nuôi dài, đi tắt đón đầu... có thể tạo hiệu ứng nhất thời, nhưng sớm muộn gì, các trò chơi ngắn hạn này sẽ có tác hại lớn là làm doanh nghiệp đi quá xa ra khỏi mục tiêu và vướng vào vũng lầy.

Sự thỏa mãn của khách hàng

Một doanh nghiệp hiện đại sống và chết vì khách hàng. Sản phẩm phải thích hợp và cải tiến thường trực để đáp ứng nhu cầu luôn thay đổi của khách hàng. Dịch vụ hậu mãi phải hoàn thiện để có được sự trung thành của khách hàng. Yếu tố sáng tạo là cách tạo thích thú cho khách hàng để biến họ thành một công cụ truyền bá sản phẩm ra các cộng đồng xã hội.

Tóm lại, khách hàng là tài sản lớn nhất của doanh nghiệp. Các doanh nhân Việt thường có cái nhìn méo mó về ưu tiên phục vụ. Đó cũng là lý do tại sao các doanh nghiệp lớn của Việt Nam vẫn chưa đủ khả năng để cạnh tranh trên biển lớn.

Tôn trọng các cổ đông thiểu số

Mỗi công ty, phải có một cương lĩnh dù có viết ra thành văn bản hay không, để mọi nhân viên theo đó mà vận hành. Như một quốc gia có hiến pháp, tuyên ngôn về dân quyền, các bộ luật... doanh nghiệp phải có cương lĩnh, chiến lược và điều lệ... để không bị rối loạn khi gặp khó khăn hoặc thay đổi bộ phận quản lý.

Một yếu tố quan trọng trong cương lĩnh là sự tôn trọng quyền lợi của các cổ đông yên lặng (silent) hay thiểu số (minority).

Nhiều vị quản lý Việt không hiểu rằng tiền góp vốn từ chính phủ (doanh nghiệp nhà nước), hay cổ đông công chúng (public) hay quỹ và các đầu tư cá nhân, ngay cả vốn vay từ ngân hàng là tiền của người khác (OPM), không phải tiền của riêng mình.

Thêm vào đó, thay vì một chính sách "thông tin toàn bộ và kịp thời" (on-time full disclosure) theo như luật định, nhiều nhà quản lý che giấu, trì hoãn, sửa đổi hay sáng tạo thông tin để tránh những phản ứng tiêu cực cho vị trí và quyền lợi của họ.

Đào tạo và thăng tiến cho đội ngũ nhân viên

Bổn phận pháp lý và nhu cầu giữ nhân viên giỏi là một vấn đề. Tuy nhiên, trên phương diện phát triển bền vững, doanh nghiệp cần tạo niềm tin cho đội ngũ cán bộ vào tương lai đường dài của doanh nghiệp và các quyền lợi đính kèm. Ngoài lương bổng và tham vọng thăng tiến, các nhân sự đều muốn tham dự vào thành công sau cùng của đơn vị.

Hai vũ khí mà các doanh nghiệp Việt hay thiếu sót so với các doanh nghiệp nước ngoài là các chương trình huấn luyện liên tục và các quyền mua cổ phiếu (options) để gài buộc nhân viên vào với công ty trong hợp tác lâu dài.

Nhưng trên hết, ban quản lý phải đối xử công bằng trong mọi hành động và phán đoán, không phân biệt quan hệ gia đình hay xã hội, hoàn toàn dựa trên kỹ năng và thành quả của nhân viên.

Lợi ích cho xã hội và nghĩa vụ với mọi người

Sau cùng, một doanh nghiệp phải có nghĩa vụ với cộng đồng xã hội chung quanh. Nếu không tạo ra một đóng góp giá trị nào, ít nhất doanh nghiệp cũng phải tôn trọng môi trường sinh hoạt của người dân và gia đình họ. Những tệ nạn gây ô nhiễm trong không khí, trên sông biển, thấm vào các mực nước ngầm, việc xử lý rác thải, rác y tế nguy hiểm, tiếng ồn và an toàn giao thông... là những kỷ cương không những chỉ quan trọng trên phương diện pháp lý mà còn là một nghĩa vụ để thể hiện đạo đức của doanh nghiệp.

Một tấm gương khác để doanh nghiệp soi mặt mình là không lừa bịp hay coi thường khách hàng bằng những quảng cáo sai lạc, giả dối, những hàng nhái thương hiệu, những khuyến mãi bịp bợm, những PR tạo sốc không cần thiết hay vu khống về đối thủ.

Nói tóm lại, trên luật pháp của người còn có luật pháp của "trời". Của cải, danh vọng, ngay cả quyền lực, đều là tạm bợ. Chúng ta chỉ hạnh phúc và doanh nghiệp chỉ có thể "thành công" khi chúng ta tuân thủ luật trời, dựa trên bất cứ tín ngưỡng hay niềm tin nào.

Trong khi doanh nhân thường than phiền về cơ chế hay thủ tục lỗi thời của chính phủ, về thị hiếu sính ngoại hay ham rẻ của khách hàng, về điều kiện suy thoái của kinh tế toàn cầu... chúng ta cũng cần nhìn lại chính mình để khắc phục những yếu kém căn bản trong quá trình đổi mới để cạnh tranh...

20 tháng 09 năm 2012

“Đầu tư đa ngành là căn bệnh hoang tưởng”

Đầu tư đa ngành chẳng khác nào cho người bệnh ở cùng với người khỏe để thành dịch bệnh nguy hiểm.

(TS. Alan Phan trả lời Vnexpress.net)

◆ *Nhiều tập đoàn, doanh nghiệp lớn của Việt Nam đang rơi vào thua lỗ nặng nề sau cơn say đầu tư trái ngành. Ông nhìn nhận bài học này như thế nào?*

– Đó là căn bệnh của lòng tham và sự hoang tưởng. Khi thành công trong một vài lĩnh vực, con người thường có hoang tưởng là có thể thành công trong nhiều lĩnh vực. Không riêng gì các nhà kinh doanh Việt Nam mà phần lớn doanh nhân trên thế giới hay bị bệnh này. Thành ra tôi không ngạc nhiên. Khi có tiền trong tay và có một vài thành công ban đầu thì họ nghĩ như vậy.

◆ *Ông cho rằng đâu là động cơ thực sự khiến các doanh nghiệp lao vào đầu tư trái ngành dù họ không có năng lực quản trị cốt lõi?*

– Ngoài yếu tố lòng tham, sĩ diện, còn do tư duy làm ăn chộp giật, manh mún. Họ nghĩ rằng cái này là tốt nhưng thực tình là cái hại cho họ. Nhưng cũng không trách được vì trong một cơ chế như hiện nay, phần lớn dựa trên quan hệ thay vì mồ hôi nước mắt của sáng tạo, của sự vận hành. Họ dám lao vào lĩnh vực trái ngành vì nhìn vào ngắn hạn, thấy có mối quan hệ nọ kia và cứ thế đầu tư.

Thông tin về thị trường rất kém, họ không cần biết nhiều lắm về

khách hàng. Họ nghĩ có quan hệ là sẽ thắng được đối thủ. Nhiều người đầu tư theo đám đông, bầy đàn. Khi thấy vài người kiếm được tiền trong chứng khoán thì nhà nhà lên sàn chơi. Nhưng khi chứng khoán đi xuống, lại thấy nhiều người kiếm bộn từ địa ốc thì lại ào ào đổ vào bất động sản...

◆ *Nhưng đầu tư đa ngành cũng phải có những lợi thế nhất định chứ?*

– Tôi không thấy có lợi thế nào. Một anh chuyên làm thực phẩm mà đòi mở trường đại học, anh làm khoáng sản lại đi mở khách sạn... Người nước ngoài họ nghe những câu chuyện này thấy rất buồn cười, khôi hài bởi có biết gì đâu mà làm.

Đầu tư đa ngành kiểu này giống như nhét người bệnh vào ở cùng người khỏe, để cho người khỏe lây bệnh theo. Con bệnh không thể vì ở với người khỏe mà hết bệnh được. Lấy tiền của người mạnh đem chia cho người yếu thì cũng sẽ yếu thôi. Nếu doanh nghiệp đã tốt thì nên đầu tư để khuếch trương lĩnh vực kinh doanh cốt lõi thay vì đi nuôi nhiều công ty con yếu. Nguyên tắc kinh doanh căn bản là không ném đồng tiền tốt vào cùng với những đồng tiền xấu.

◆ *Nhiều doanh nghiệp lớn, có tiềm lực đã phát triển lĩnh vực cốt lõi của mình ở một mức nhất định nhưng muốn đầu tư thêm vào các ngành phụ trợ, bổ sung cho lĩnh vực chính. Vậy ông có lời khuyên gì cho họ?*

– Có hai cách để khuếch trương, một là theo chiều ngang – đa ngành, cái này tôi hoàn toàn không ủng hộ. Hai là theo chiều dọc, tức là vừa sản xuất vừa muốn nắm luôn cả nguyên liệu vật liệu đầu vào, tiêu thụ, thị trường, cách này tôi ủng hộ. Tùy vào chiến lược của mỗi công ty mà lựa chọn các phương thức khác nhau. Nhưng nếu nguồn nguyên liệu công ty bạn nhập có nhiều đối thủ tham gia cạnh tranh cùng cung cấp thì không cần phải lo lắng vì giá cả sẽ tốt. Như vậy, không nên gia nhập thị trường này. Ngược lại, nếu công ty phải phụ thuộc quá nhiều vào một hoặc hai đơn vị độc quyền thì nên mở rộng đầu tư để nắm cả khâu nguyên liệu, tiêu thụ cho chắc ăn.

◆ *Nhưng có người nói không nên bỏ quá nhiều quả trứng vào*

một giỏ đầu tư. Vậy với những người muốn đa dạng hóa danh mục đầu tư thì nên làm như thế nào, thưa ông?

– Lời khuyên của tôi là đầu tư thì nên đầu tư nhiều ngành, nhiều rổ nhưng đó là dưới góc độ cá nhân, còn làm quản lý thì nên quản lý một ngành. Ngành nào thích hợp nhất, làm giỏi nhất thì chăm chú vào làm thay vì chạy lăng xăng nhiều ngành.

? ◆ *Nhiều ý kiến cho rằng, trình độ chuyên nghiệp theo từng lĩnh vực tại Việt Nam chưa cao nên điều kiện gia nhập ngành dễ. Vì thế, khi chưa kịp chuyên nghiệp thì các doanh nghiệp đã bị cạnh tranh sứt đầu mẻ trán. Ông nghĩ sao?*

– Đương nhiên. Khi rào cản thấp thì nhiều người chạy vào. Cứ nhìn thử ở Việt Nam, tôi thấy nhiều nhất là kinh doanh tiệm cà phê, ai cũng làm cà phê. Bởi điều kiện để kinh doanh trong lĩnh vực này không khó.

◆ *Một thời gian, nhiều doanh nghiệp sản xuất và kinh doanh vật liệu xây dựng đã dùng vốn ngắn hạn để đầu tư bất động sản vì họ nghĩ rằng sẽ tạo đầu ra cho các sản phẩm vật liệu của mình. Ông nghĩ sao về cách quản trị dòng tiền này?*

– Không riêng gì trong bất động sản. Phần lớn doanh nghiệp Việt Nam đi vay ngắn hạn đầu tư dài hạn nên luôn gặp vấn đề. Người Việt Nam cũng như Trung Quốc vẫn có tư duy thâm căn cố đế là coi trọng bất động sản. Đối với họ, tấc đất là tấc vàng nên bất động sản luôn được định giá cao. Nhưng trong thế giới hiện đại thì mọi việc khác rồi. Nhà cửa, chỗ ở chỉ là một nhu cầu bình thường thôi. Cũng nhiều công tử, thiếu gia, đại gia ở Hà Nội có dịp sang New York, Singapore thì họ đã thấy ngôi nhà không còn nghĩa lý gì.

◆ *Trên thế giới, cổ phiếu của những công ty đa ngành được ưa chuộng thế nào, thưa ông?*

– Ở Mỹ gần như không còn công ty đa ngành nào. Còn ở thị trường châu Á thì vẫn còn nhưng dần dần sẽ lụn bại bởi khó quản lý.

◆ *Vậy với trường hợp của Việt Nam, các công ty đầu tư đa ngành nên tiếp tục đầu tư trái ngành hay thoái vốn?*

– Không nên kéo dài những “xác chết biết đi”, cứ nuôi những cái đó rồi rốt cục tài nguyên và tài lực sẽ bị thui chột dần. Theo tôi, phải mạnh dạn cho những tập đoàn, công ty không làm được việc phá sản.

Thanh Thanh Lan ghi
10 tháng 09 năm 2012

Trong nền kinh tế quốc gia, người dân là khách hàng, là nhà đầu tư và các quan chức là người bán hàng. Mục tiêu là sự thỏa mãn của "Thượng Đế". Ngoài việc làm cho túi tiền của dân càng ngày càng phồng to, bộ máy lãnh đạo phải tạo thương hiệu, hay "niềm tin" của khách hàng vào chất lượng dịch vụ của mình. Ít nhất là họ phải tin rằng người bán sẽ giao đúng món hàng, đúng giờ và đúng giá... như lời hứa.

Khi nói chuyện kinh tế, nhiều chuyên gia thường lên giọng nghiêm túc và dùng những danh từ khó hiểu nhất pha lẫn những khẩu hiệu chính trị rồi kèm theo những con số thường là do các nhóm lợi ích cung cấp để không ai thấy rõ những mục tiêu của riêng mình và phe nhóm. Thực ra, sự điều hành kinh tế của quốc gia không khác gì việc điều hành một doanh nghiệp. Một nền kinh tế cũng cần doanh thu (thuế, hàng xuất khẩu, kiều hối...), vốn đầu tư (FDI, FII, dự trữ ngoại tệ, vốn vay...), chi phí (nhân sự, giá vốn hàng hóa hay dịch vụ, hậu cần...), lời hay lỗ (dòng tiền âm hay dương...), tài sản và nợ, thương hiệu (niềm tin và sự thỏa mãn của người dân), mức tăng trưởng v.v...

Do đó, chúng ta có thể đánh giá khả năng thành công hay thất bại của một nền kinh tế dựa trên những chỉ tiêu áp dụng cho doanh nghiệp. Khi họp để bàn về một dự án hay một doanh nghiệp, hội đồng thẩm định của quỹ đầu tư thường lưu ý đến bốn yếu tố then chốt trong vấn đề khả thi: sản phẩm hay dịch vụ; ban quản trị; kế hoạch tiếp thị và hiệu quả tài chính.

Một quản lý quỹ thông minh thường biết bỏ qua những "gương và khói" (smoke and mirror), những hình thức đánh bóng hoành tráng để che đậy yếu kém và những chi tiết thực sự vô nghĩa với sự

thành công của dự án. Các công dân có kiến thức và tầm nhìn cũng phải đánh giá một nền kinh tế thật chính xác, khoa học và cân bằng về hiệu quả của đồng tiền bỏ ra, qua thuế hay nợ công hay tiền in thêm (một hình thức thuế).

Einstein có nhắc chúng ta là “không ngừng đặt câu hỏi”. Sau đây là những câu hỏi của tôi, có thể thiếu sót, nhưng chắc chắn sẽ giúp tôi đánh giá tốt hơn cơ hội và rủi ro trong tương lai của nền kinh tế Việt Nam.

Như một doanh nghiệp, một quốc gia đều có thế mạnh cạnh tranh và đặc thù dân tộc trong những chủ đạo của nền kinh tế. Với yếu tố địa lý và dân số, Singapore đã thành công khi sử dụng dịch vụ tài chính quốc tế cho xứ sở. Mỹ có mũi nhọn công nghệ cấp cao và thị trường tiêu thụ khủng; trong khi Trung Quốc dựa vào mô hình sản xuất công nghiệp thông dụng cho toàn cầu. Nhật có lợi thế của một văn hóa mang tính tổ chức cao để thâu tóm thị trường tiêu dùng chất lượng; trong khi Ấn Độ biết lợi dụng một lượng lớn tri thức thông thạo Anh ngữ để giành phần thắng trong công nghệ phần mềm.

Việt Nam đang đổ tiền đầu tư nhiều nhất vào lĩnh vực gì? Lĩnh vực đó có sản phẩm, dịch vụ gì đặc thù hay có lợi thế cạnh tranh gì trên thương trường quốc tế? Chúng ta đang đầu tư dàn trải và xu thời hay chuyên sâu và bền vững? Sự lựa chọn sản phẩm và dịch vụ có thông minh và sáng tạo hay sao chép?

Hai nhân tố quan trọng của nhà lãnh đạo là kiến thức và kinh nghiệm. Kiến thức đây không phải là bằng cấp, mà là một dòng suy tưởng và phân tích được bổ sung hàng ngày qua đám mây của nhân loại. Kinh nghiệm là những thành quả từ chiến trường thực sự, thua hay thắng, bằng công sức của chính mình và đội ngũ xung quanh.

Hai nhân tố trên sẽ giúp cho nhà lãnh đạo có một tầm nhìn xa, chính xác; cũng như một phán đoán sắc bén hơn khi trực diện những

đòi hỏi của tình thế. Dĩ nhiên, lãnh đạo không thể đi xa hơn các nhân tài trong nhóm quản trị; giá trị thực của toàn đội ngũ cộng hưởng sẽ là vũ khí then chốt khi lâm trận.

Với Việt Nam, ban quản trị kinh tế của chúng ta có hội tụ được những người giỏi nhất về kiến thức và kinh nghiệm để điều hành? Lãnh đạo đã đủ tự tin để chiêu mộ những người tài giỏi?

Một nhà hiền triết Trung Quốc dạy: "Muốn thống trị thiên hạ thì hãy phục vụ mọi người". Phục vụ và đáp ứng được nhu cầu để khách hàng thỏa mãn là một kế hoạch tiếp thị thành công. Đây thực sự là một hành động liên tục, chứ không phải một vài khẩu hiệu khôn ngoan hay một cô người mẫu trẻ đẹp trong một phút quảng cáo trên ti vi.

Trong nền kinh tế quốc gia, người dân là khách hàng, là nhà đầu tư và các quan chức là người bán hàng. Mục tiêu là sự thỏa mãn của "Thượng đế". Ngoài việc làm cho túi tiền của dân càng ngày càng phồng to, bộ máy lãnh đạo phải tạo thương hiệu, hay "niềm tin" của khách hàng vào chất lượng dịch vụ của mình. Ít nhất là họ phải tin rằng người bán sẽ giao đúng món hàng, đúng giờ và đúng giá... như lời hứa.

Trong các dịch vụ của chính phủ, quan trọng là công ăn việc làm, an ninh, y tế, giáo dục, môi trường, văn hóa và bảo hiểm xã hội. Ngoài ra, một nhiệm vụ "mềm" nhưng cần thiết là tạo niềm tin vào tương lai cho khách hàng với sự minh bạch, trung thực và sáng tạo.

Các lãnh đạo kinh tế đã đáp ứng được nhu cầu này chưa? Những người dân đang sinh hoạt hàng ngày có "tin" vào những giải pháp đề nghị, những dự án dài hạn, những thực thi luật lệ, những tiêu xài đa dạng của chính phủ? Cụ thể hơn, họ có tin là chính phủ đang làm tất cả để bảo đảm giá trị của đồng tiền Việt Nam, để khả năng thu nhập và mua sắm gia tăng đều đặn, để môi trường sống phù hợp với sức khỏe công cộng, để xã hội bớt bức xúc về tệ nạn văn hóa?

Sau cùng, mọi nhà đầu tư đều muốn đồng tiền của mình được sử dụng hiệu quả và sinh lợi thường trực. Ngoài các con số về lợi nhuận và doanh thu, họ quan tâm nhất đến chỉ số hoàn trái (ROI: return on investment). Dù kế hoạch, ban quản trị, kỹ năng tiếp thị... có hay giỏi đến đâu, nhà đầu tư sẽ cho là vớ vẩn nếu công ty liên tục thua lỗ.

Câu hỏi người dân thường đặt ra cho mọi chính phủ là: "Trong nhiệm kỳ của ông hay bà, đời sống chúng tôi có khả quan hơn không?" Về vật chất, về sức khỏe, về tinh thần, về tương lai con cái... tôi có nhiều hy vọng và lạc quan hơn không? Các ông bà đã đem tiền thuế, tiền nợ công... đầu tư vào những thứ gì và hiệu quả tài chính của chúng là thế nào? Các ông bà tiêu xài trong tiết kiệm và cẩn trọng số tiền của chúng tôi hay thích đi xây những văn phòng hoành tráng, mua những siêu xe, mở tiệc tùng... để hưởng thụ?

Trong 10 dự án đầu tư thì luôn có một vài dự án thua lỗ, nhưng nếu cả 10 đầu tư đều lỗ nặng thì không ai muốn bỏ một xu vào quỹ của các ông bà. Dĩ nhiên, còn rất nhiều yếu tố ảnh hưởng đến kết quả của bất cứ dự án đầu tư nào. Thời thế, may mắn, quan hệ, biến động xã hội, thiên tai... đều có thể trở thành những tác động chủ yếu. Nhưng chúng ta phải tùy thuộc vào những phân tích định lượng nêu trên để đánh giá cơ hội thành công của dự án; cũng như những rủi ro khiến chúng ta "tiền mất tật mang".

Do đó, qua lăng kính của bốn góc nhìn chính, người dân có thể đoán được là các nhà lãnh đạo kinh tế có đủ khả năng đưa con thuyền này vượt sóng cao, ra biển lớn, ganh đua ngang hàng với mọi đối thủ và đối tác trong ngôi làng toàn cầu? Hay là chúng ta phải cầu nguyện mỗi ngày?

07 tháng 06 năm 2012

Lạm phát cái mác thành đạt

"Thành công là đạt được gì mình mong muốn. Hạnh phúc là muốn những gì mình đạt được." (Success is getting what you want. Happiness is wanting what you get.)

DALE CARNEGIE

Gần đây, tôi hay "bị" gán cho cái mác là doanh nhân "thành đạt". Một cô phóng viên còn gọi tôi là "tỷ phú" dù tôi đã yêu cầu là xin nói rõ chỉ là tỷ phú tiền đồng. Khi một từ ngữ nào bị lạm dụng, tôi thường phát triển một dị ứng lạ thường. Thành đạt, đỉnh cao, đại gia... một ngày rồi phá sản, tội phạm, siêu lừa... một ngày khác. Bể dâu của ngôn ngữ còn sống động hơn những biến động thay đổi trong thực tại.

Hình ảnh của thành đạt

Vài bạn trẻ gửi thư mong tôi chỉ cho bí quyết để trở thành một doanh nhân thành đạt. Tôi hỏi lại là họ nghĩ một doanh nhân thành đạt thì phải ra sao? Tất cả đều cho rằng phải có tiền để tiêu xài, phải được xã hội trọng vọng kính nể, phải có quyền lực qua quan hệ...

Tôi thường trả lời là các bạn có một góc nhìn, dù rất phổ thông ở xứ này, nhưng rất sai lạc khi đối diện với thực tế. Cái giá phải trả cho những "ước muốn" ở trên có lẽ các bạn sẽ không bao giờ muốn trả.

Thêm vào đó, mác đại gia càng lớn thì càng nhiều ganh tị thù địch. Chỉ đọc và nghe những tin đồn hay vu khống về mình cũng mất hết ngày giờ. Sau 15 năm quản lý một công ty công cộng ở Mỹ, tôi nghĩ là mình đã quá quen với những thị phi, bịa đặt của các diễn đàn trên Net; nhưng sau những thị phi từ việc các mạng truyền thông "bơm" lên làm tôi phải tính đến chuyện tịnh khẩu để có hai chữ bình

an.

Gốc rễ của Thành và Đạt

Theo tôi hiểu, chữ “thành đạt” gộp lại hai phần chính: thành công trong công việc và đạt đến mục tiêu của cá nhân trong sự nghiệp. Nó xác định đỉnh cao của con người; nếu mục tiêu của một doanh nhân là tiền thì anh chị ta đang nằm trên núi của, nếu là một tu sĩ thì tâm linh ngài đã giác ngộ về cốt lõi của đạo, nếu là một trí giả thì ông bà này đang nắm túi khôn và kiến thức của nhân loại v.v… Tuy nhiên, mỗi cá nhân đều có những đẳng cấp khác nhau, nên mục tiêu để “đạt đến” cũng rất khác biệt. Do đó, cái “đạt” của người này có thể là cái “thua” của người khác.

Còn phần “thành” thì càng bấp bênh hơn vì những thành công lâu dài và bền vững rất hiếm khi xảy ra trên thương trường hay trong đời sống. Ngay cả những vận động viên tài giỏi siêu đẳng như Roger Federer hay Tiger Wood cũng vấp ngã nhiều lần và sẽ lặn mất, các đội bóng lừng danh như Manchester United hay Lakers cũng thua đậm ở nhiều trận đấu và các siêu sao trong làng văn nghệ như J. K. Rowling hay Clint Eastwood cũng dính líu đến nhiều “bom thối” (flops). 10 công ty hàng đầu của Mỹ vào thập niên 1950 giờ chỉ còn GM và Ford là trụ lại nhờ sự hỗ trợ của chính phủ. Tiền bạc, quyền lực, danh vọng, ngay cả tình yêu… đến rồi đi, có rồi không. Với thời gian, mọi thành công đều là tạm bợ.

Vậy có một doanh nhân nào ở Việt Nam hay trên thế giới xứng đang với danh hiệu “doanh nhân thành đạt” hay “con người thành đạt”?

Một người thành đạt

Tôi luôn nghĩ là một con người khi vượt khỏi những nhu cầu hối thúc về cơm áo và có chút tự do, giá trị đẳng cấp của họ phải được định lượng trên sáu khía cạnh để được tạm gọi là thành đạt: sức khỏe, tinh thần, trí tuệ, xã hội, tiền bạc và tâm linh. Theo sáu tiêu chuẩn này thì chắc chắn cá nhân tôi không phải là con người thành đạt, ngay cả trong vài chục năm tới khi tôi gần xuống lỗ. Thực vậy,

thành đạt sao được khi định giá con người mình qua sáu tiêu chí trên, tôi phải tự nhận là mình còn nhiều thiếu kém.

Với các bạn, tôi nghĩ mọi người phải làm một chuẩn lượng riêng cho mình. Sức khỏe của bạn có kham nổi một chương trình làm việc liên tục 16 giờ mỗi ngày; và những chuyến bay liên lục địa năm bảy lần mỗi tháng? Tinh thần của bạn có mất đi cái bén nhậy của phán đoán khi bị vây bủa bởi áp lực, và ý chí có còn sắt đá, nhiệt huyết có còn tràn đầy khi sự nghiệp đứng bên lề vực thẳm? Sự hèn nhát và an thân không bao giờ là một lựa chọn cho người thành đạt.

Về trí tuệ, bạn có cập nhật kiến thức, tìm tòi nghiên cứu mỗi ngày? Bạn có thường xuyên đặt câu hỏi cho mọi biện luận và sẵn sàng quên đi tự ái, sĩ diện, thành kiến nếu mình sai? Còn những liên hệ với gia đình và xã hội, bạn có lo lắng và "cho đi" đầy đủ cho mọi người thân hay sơ, với một tình thương không điều kiện? Kính nể và tôn trọng những người kém may mắn, chân thành và trân trọng những người đang cộng tác?

Về tiền bạc, yếu tố chính mà mọi người dùng để tôn vinh các đại gia, thì bạn có nhiều như một đại gia với tuyên bố là "tiền của tôi ăn đến ba hay sáu đời cũng không hết"? Có lẽ không nhiều như vậy, nhưng phải đủ để một cơn bão tài chính lớn, một quyết định sai lầm của một nhân viên, hay một thay đổi xã hội không thể làm tài sản tạo dựng bao năm qua biến mất. Tôi thường nói đùa khi thiên hạ hỏi tôi giàu như thế nào rằng "Tôi chỉ cần sống với một siêu mẫu quốc tế trong hai năm là phải quay về Mỹ xin lĩnh trợ cấp 'an sinh xã hội' của chính phủ suốt cuộc đời còn lại."

Nhưng nếu bạn chưa hội đủ năm yếu tố trên về "thành đạt", thì vẫn còn chút hy vọng về yếu tố sau cùng: cái con người bên trong. Trong con người "không thành đạt" của tôi, một điều luôn làm tôi hạnh phúc: tâm linh bình an và giác ngộ. Tôi học cách tha thứ cho mình, cho người; tôi không ghen tị, giận hờn với ai hay với hoàn cảnh nào; tôi biết ơn và biết yêu thương, trân trọng từng niềm vui nho nhỏ đến với đời sống mỗi ngày.

Hạnh phúc của người thành đạt

Tôi luôn hưng phấn mỗi khi đi ngủ nếu kết quả công việc của ngày hôm nay vượt qua kết quả của ngày hôm trước. Nó xác định tôi đang tiến bộ trên hành trình phiêu lưu của cuộc đời và đây là động lực thúc đẩy tôi mạnh bước. Cái đích thành đạt có lẽ không bao giờ đến, nhưng có phải các triết gia đã khuyên ta mục tiêu "không phải là điểm đến mà là cuộc lữ hành" (the voyage, not the destination)?

Dĩ nhiên đó là cá nhân tôi. Còn những doanh nhân thành đạt khác thì sao? Tôi nghĩ chỉ có ông ta và cô nhân tình mà ông hay tâm sự cùng là biết rõ. Cái mác thành đạt không phải mất tiền để mua, và người sử dụng cũng không phải đóng thuế, nên sự lạm phát danh từ này cũng là một điều dễ hiểu. Tôi chỉ nghĩ các bạn trẻ đang muốn làm người thành đạt nên quên đi danh từ và nhớ đến cái thực chất.

George Burns đã chia sẻ: "Tôi thực sự nghĩ rằng thất bại khi làm điều mình yêu thích tốt hơn là thành công với điều mình khinh ghét" (I honestly think it is better to be a failure at something you love than to be a success at something you hate).

15 tháng 03 năm 2012

Có lẽ đây là sự kiện và bài học lớn nhất của năm 2011. Các lãnh tụ chính trị và kinh tế nghĩ mình miễn nhiễm khỏi định luật tự nhiên? Họ cho rằng họ sẽ vượt qua mọi lăng nhăng của thời thế và tha hồ ăn miễn phí. Rằng họ sẽ tồn tại thêm vài thế hệ nữa. Rằng cái lựa chọn dù phi lý và xấu xí đến đâu cũng sẽ qua đi khi họ hạ cánh an toàn và người dân sẽ quên hay cười tha thứ khi nhớ lại.

Có nhiều sự kiện để quên hơn là ghi nhớ cho năm 2011. Chuyện nợ công châu Âu, Mỹ và cả Trung Quốc. Chuyện sóng thần Nhật Bản. Chuyện biểu tình cách mạng Hoa Nhài. Chuyện Steve Jobs ra đi. Gần chúng ta hơn, chuyện bà Thủ tướng và lũ lụt ở Thái Lan. Chuyện quà Giáng Sinh của dân Bắc Triều Tiên khi lãnh tụ của họ qua đời.

Việt Nam thì có gì để bàn luận? Theo các chuyên gia chính phủ và các đại biểu nhân dân, lạm phát, lãi suất, tỷ giá, bất động sản, chứng khoán, tín dụng đen và nợ xấu ngân hàng đều vẫn ổn và sẽ tốt đẹp hơn trong năm 2012.

Trong những ngày cuối năm, trời lạnh co ro, làm các cặp nhân tình hay trùm chăn nằm nhà, suy tưởng về quá khứ và tương lai. Các mạng truyền thông từ Mỹ đến Việt đua nhau làm bảng xếp hạng những biến cố hay những nhân vật được coi là "quan trọng" nhất trong năm cũ. Tội nghiệp! Chúng ta thi đua suốt năm, từ chính trường, thương trường đến vận động trường, sân khấu phim ảnh... Ở Việt Nam, còn thêm màn thi đua thành tích, huân chương lao động, bằng cấp và các bài diễn văn. Vậy mà cuối năm, chúng ta lại còn bị nghe về những thi đua khác nữa trên thế giới, không ăn nhập gì đến niềm vui nho nhỏ trong căn phòng ấm cúng.

Hơi ngược đời, đêm Noel tôi lại nghĩ về luật nhân quả của nhà Phật. Chúng ta luôn gặt hái những gì mình gieo trồng. Một cố gắng

chân thành thiện ý, dù kết quả có là thất bại, cũng đem lại cho người làm một bài học đáng giá để thành công lớn hơn trong tương lai. Một hy sinh vì lợi ích chung của cộng đồng, dù không ai biết đến, vẫn đem lại những thỏa mãn cá nhân mà thành quả là sự an bình cùng sức mạnh nội tại. Một nếp sống chừng mực hài hòa và những cẩn trọng về ăn uống và luyện tập sẽ đem cho thân thể những ngày tháng mạnh khỏe, minh mẫn.

Ngược lại, những lựa chọn sai lầm bao giờ cũng phải trả giá, không sớm thì muộn. Không có bữa ăn nào miễn phí trong đời sống. Bệnh tật sẽ theo sau những ăn nhậu tiệc tùng, mặc cảm sẽ hành hạ những kẻ tham nhũng lạm quyền thế, sụp đổ phải xảy ra với những lâu đài xây không nền móng. Tuy nhiên, ông Trời cũng hay chơi trò oái ăm khiến chúng ta lầm tưởng rằng nguyên lý này có ngoại lệ. Chúng ta nhìn những tàn ác của Stalin, của Ghadafi,... kéo dài hàng chục niên kỷ và nghi ngờ công lý của Trời.

Hy Lạp cười thỏa mãn khi thấy các ngân hàng quốc tế ngu xuẩn đưa tiền cho mình xài vô tội vạ. Họ không nghĩ hậu quả của chục năm suy thoái sắp đến khi phải xù nợ. Ở bình diện rộng lớn hơn, các chính phủ Mỹ, Anh, Tây Ban Nha, Ý... sẽ phải trả giá cho các gói kích cầu trong chính sách bơm tín dụng và in tiền cứu ngân hàng. Dĩ nhiên, khi cả kinh tế thế giới tùy thuộc vào sự ổn định của đồng đô la, ngày mà nước Mỹ phải trả giá chắc chắn xa hơn ngày các nước nhỏ phải trả. Nhưng nợ không bao giờ tự nhiên biến mất, chỉ có một lựa chọn là tự ta phải xù nợ hoặc để con cháu trả sau này. Điều an tâm hiện giờ là những món nợ tư hay công có thể được đáo qua đáo lại trong vài năm tới, giấu giếm dưới thảm cho đến khi hôi thối quá, phải kéo ra. Càng lâu lãi suất càng tích lũy, hậu quả càng lớn và nhiều món nợ sẽ không bao giờ trả đủ.

Có lẽ đây là sự kiện và bài học lớn nhất của năm 2011. Các lãnh tụ chính trị và kinh tế nghĩ mình miễn nhiễm khỏi định luật thiên nhiên? Họ cho rằng họ sẽ vượt qua mọi lăng nhăng của thời thế và tha hồ ăn miễn phí. Rằng họ sẽ tồn tại thêm vài thế hệ nữa. Rằng cái lựa chọn dù phi lý và xấu xí đến đâu cũng sẽ qua đi khi họ hạ cánh an toàn và người dân sẽ quên hay cười tha thứ khi nhớ lại.

Đôi khi tôi cũng mất đi niềm tin vào luật của Trời và cho rằng họ đúng. Có lẽ đó là chút chua chát còn sót lại của tuổi già?

Chiều Giáng Sinh, tôi tình cờ xem một bộ phim hoạt hình của Disney tên *Tangled* (Công chúa tóc dài). Chuyện về một nàng công chúa bị bà phù thủy bắt đi khi vừa chào đời. Bà cần mái tóc mầu nhiệm của cô để trẻ đẹp mãi. Cô lớn lên và luôn nghĩ rằng đây là mẹ mình. Bà cấm không cho cô ra khỏi cái tháp cao tù ngục, bà giải thích thế giới ngoài kia khủng khiếp, tàn bạo lắm, cô nên ngoan ngoãn nghe lời bà dạy dỗ để cuộc đời được "ổn định".

Nhưng trong thâm tâm, cô vẫn ao ước về một ngày của "tự do" dù phải trả giá. Một chàng ăn trộm đưa cô ra khỏi ngục tù và câu chuyện kết thúc như mọi chuyện cổ tích. Kẻ gian bị tiêu diệt và người tử tế sống hạnh phúc đời đời. Bài hát khi cô thoát khỏi gọng kìm của bà phù thủy "I've seen the light" (Tôi đã thấy ánh sáng) thật truyền cảm.

Dù đôi khi con người "bi quan" trong tôi chê cười cái ấu trĩ của những câu chuyện cổ tích, tôi vẫn yêu chúng vô cùng. Đây là thế giới của đạo đức, của chân thật và cao quý. Nó xác định lại cho chúng ta niềm tin vào luật Trời, vào cái đẹp vĩnh hằng của công lý, vào luật nhân quả của nhà Phật, vào tình người luôn sáng ngời qua nghịch cảnh.

Vài ngày nữa, thế giới sẽ bước qua một cột mốc mới của thời gian. Chúng ta không biết năm 2012 sẽ đem lại "công lý" như các câu chuyện cổ tích hay không? Hay một đại họa diệt vong cho toàn cầu như lời tiên tri của văn minh Maya? Dù thế nào, tôi tin rằng Ơn Trên vẫn quan tâm đến định mệnh con người và "bình an dưới thế cho người thiện tâm" vẫn là một nguyên lý để sống.

Tuần Việt Nam, vietnamnet.vn,
28 tháng 12 năm 2011

Chiến thuật du kích thời Internet

Điểm yếu của việc kinh doanh du kích chính là mặt trái của những yếu tố đã tạo sức mạnh cho chiến thuật này.

Sau nhiều chiến thắng từ quá khứ để có hòa bình, nhưng chiến thuật du kích có lẽ đã mọc rễ vào tư duy và văn hóa Việt Nam. Không những thông dụng trong các ứng xử hàng ngày, nhiều doanh nhân Việt coi chiến thuật này là căn bản để điều hành quản lý công ty.

Gợi ý từ "Binh Pháp" của Tôn Tử, các thế hệ nối tiếp đã kiến trúc chiến thuật du kích thành một hình thái "sống và đánh" dựa trên đặc điểm sau đây.

Trước hết, du kích quân thường là phe nhóm nhỏ nên họ phải tránh đối đầu trực tiếp với đại quân địch. Tập trung vào những trận chiến nhỏ, khi có lợi thế đặc biệt để tấn công nhanh và rút lui nhanh. Như vậy, nhóm du kích phải năng động, dùng nhiều cách gây bất ngờ, dựa vào sự gan dạ và sáng tạo thay vì nguyên tài lực lớn, làm hao mòn đối phương cho đến khi họ chán nản và bỏ cuộc.

Lối kinh doanh du kích cũng tốn khá nhiều giấy mực trong giới nghiên cứu về phương thức áp dụng trong quản trị và sách viết về cách tiếp thị du kích tràn ngập các cửa hàng sách. Riêng ông T Harv Eker đã nổi danh khi lập ra cả một trường gọi là "Guerrilla Business School" (Trường Kinh doanh kiểu du kích) để dạy hàng ngàn doanh nhân trẻ về chiến thuật này. Ông cho đây là cách hay nhất để khởi nghiệp cũng như điều hành các doanh nghiệp tư nhân nhỏ. Lợi thế lớn nhất chống lại các đối thủ là xài tiền rất tiết kiệm qua các thủ thuật làm ăn khôn ngoan, mưu mẹo để tạo hiệu quả lớn trong hoạt động kinh doanh.

Tôi hoàn toàn đồng ý về tác dụng của chiến thuật du kích trong nhiều trường hợp làm ăn; đặc biệt là khi chúng ta còn non trẻ và cố

gắng để sống còn. Nhưng khi tư duy của người quản lý bị giới hạn bởi tầm nhìn du kích thì doanh nghiệp chỉ có thể trở thành một tiểu thương, dù thành công trong việc kiếm tiền cho cá nhân và gia đình; cũng không gì ấn tượng khi so sánh với các bậc đàn anh đang dẫn đầu trên những sân chơi lớn bé của thế giới.

Điểm yếu của việc kinh doanh du kích chính là mặt trái của những yếu tố đã tạo sức mạnh cho chiến thuật này.

Vì nghĩ là mình nhỏ bé và phải né tránh các đối thủ, nên doanh nhân du kích thường ngại ngùng khi ra biển lớn để cạnh tranh trực tiếp trong một môi trường xa lạ. Gần đây, nhiều doanh nghiệp đã lên kế hoạch mạo hiểm tấn công thị trường mới như tư vấn của tôi (qua kế hoạch niêm yết trên sàn chứng khoán Mỹ, dùng đòn bẩy M&A và quản lý quốc tế) nhưng cuối cùng đã co rúm lại vào giờ chót như một du kích quân kiên trì bám trụ không muốn rời bỏ địa phương. Cây đa đầu làng vẫn cao vút tầng xanh.

Yếu kém khác là sự năng động không cân đối. Vì quá năng động, doanh nhân du kích chụp lấy cơ hội mới không ngần ngại, gây ra nhiều đầu tư dàn trải. Khác với một chiến thuật phát triển sâu rộng và lâu dài khi ra biển lớn, ở trường hợp này, du kích quân thường nghĩ các cơ hội này là chuyện dễ thực hiện, đánh nhanh rút nhanh, không nhiều rủi ro. Dĩ nhiên, ai cũng thấy rõ hậu quả của những đầu tư dàn trải của nhiều doanh nghiệp Việt lớn nhỏ, nhất là khi giá chứng khoán và bất động sản quay chiều.

Tư duy du kích cũng phát sinh một văn hóa thiếu sòng phẳng, không minh bạch và có thể chứa đựng nhiều lắt léo, nó có thể phù hợp trong chiến tranh nhưng không hẳn đúng khi hội nhập một sân chơi lớn về kinh tế. Vì dựa vào yếu tố bất ngờ, cần che giấu kỹ thực lực cũng như ý định của mình, nên doanh nghiệp du kích dùng nhiều ngụy trang, khiến chuyện cởi mở hoàn toàn (full disclosure) trở thành một vấn nạn cho đối tác, khách hàng và nhân viên. Khó ai đoán biết được suy nghĩ của các vị chủ nhân hay quản lý trong mục tiêu sau cùng hay những sắp xếp đằng sau hậu trường.

Trong chiến thuật, sinh mạng của du kích quân cũng tùy thuộc rất nhiều vào mức độ tin cậy vào đồng đội, đối tác và các quan hệ mật thiết. Đó là lý do doanh nghiệp du kích thường dùng “gia đình trị”, vì không đủ tin cậy người ngoài để sử dụng nhân tài, không làm ăn rõ

ràng với người lạ và coi quan hệ với quan chức là cột sống quan trọng hơn sản phẩm, khách hàng, hay kế hoạch phát triển.

Tệ nhất trong tư duy du kích là một biện hộ thông dụng khi gây nên những sai trái về quản trị cũng như đạo đức. Lý do tiện lợi nêu ra là vì mình nhỏ yếu thì mình được phép sử dụng những chiêu đòn không chính thống hay còn gọi là tà giáo. Cứu cánh biện minh cho phương tiện là câu nói nằm lòng của các tay cơ hội.

Nhiều nhà đầu tư nước ngoài đã than phiền về những thủ đoạn ngắn hạn này của doanh nhân Việt và cũng là cá tính khá phổ thông ở Trung Quốc. Cái bề mặt hấp dẫn ngoạn mục ấn tượng ban đầu luôn luôn theo sau bằng những chiêu đòn khó ngờ tới. Tôi hay mua kẹo hạt điều Việt để tặng bạn bè khi rời nước. Dù với những thương hiệu hàng đầu, lớp hạt điều trên mặt luôn lớn, đều và sạch so với lớp hạt điều phía sau, chúng đen, nhỏ, gẫy vụn và chứa nhiều đường hơn. Sau khi thử qua bảy, tám thương hiệu để tìm một sản phẩm chất lượng đồng nhất, tôi đành bỏ cuộc. Những hàng xuất khẩu từ Việt Nam hay Trung Quốc thường mang tiếng xấu này trong giới mua hàng, từ áo quần giầy dép đến đồ gỗ hay thực phẩm. Nó gây cho đối tác cảm giác là ít doanh nhân Việt nào sẵn sàng làm ăn trung thực và lâu dài.

Cuộc chiến chống Pháp, chống Mỹ đã đi vào lịch sử hơn 40 năm và các lớp người trẻ trên thế giới thậm chí còn không biết tôi nói gì khi nói đến chiến tranh Việt Nam. Một sinh viên cao học Mỹ từng hỏi tôi Việt Nam có tọa lạc gần Iran và Iraq? Một cô bán hàng người Ấn, sau khi tốt nghiệp cử nhân sử học, cũng khẳng định Việt Nam đã liên minh với Nhật để đánh Mỹ và Đức trong một thế chiến nào đó thời Trung Cổ. Đây không phải là hai trường hợp riêng lẻ. Khi ra ngoài cộng đồng trí thức, thậm chí đến 99,99% người dân thế giới không biết gì về địa lý hay lịch sử Việt Nam. Với họ, Việt Nam không có chút ảnh hưởng đến các chủ đề luận bàn về kinh tế, chính trị hay văn hóa và dấu ấn xã hội. Dường như chỉ có người Việt vẫn ám ảnh hàng ngày bởi những chiến thắng xa xưa như trận chiến thành Troy của Hy Lạp hay trận bao vây La Mã của Hannibal.

Trong khi các lãnh đạo doanh nghiệp châu Á bận rộn lên kế hoạch toàn cầu như Samsung của Hàn Quốc lập kế hoạch sản xuất hàng điện tử; Hoa Vĩ của Trung Quốc lập kế hoạch sản xuất thiết bị viễn thông; Djarum của Indonesia lập kế hoạch sản xuất thuốc lá; Shangri La của

Singapore về khách sạn, những doanh nghiệp lớn nhất Việt Nam lại coi chuyện phá rừng, trồng cao su ở Lào là mục tiêu quan trọng nhất trong 10 năm tới. Giống như người Pháp lần đầu đến Đông Dương hơn 120 năm về trước.

Bao giờ chúng ta mới rời bỏ khu rừng rậm trong đầu óc chúng ta?

Tạp chí Doanh nhân số 92

Chúng ta có thể thường thỏa mãn mọi đòi hỏi về công lý khi ngồi im và không làm gì cả. (We may often fulfill all the rules of justice by sitting still and doing nothing.)

ADAM SMITH

Năm 1976, New York ngập chìm trong công nợ vì chính quyền thành phố liên tục tiêu xài cho những chương trình gọi là "xã hội" và cho "phe nhóm". Ngân sách gia tăng cùng hệ thống quan chức và sưu cao thuế nặng khiến các doanh gia bỏ chạy khỏi New York. Đối diện với thảm họa phá sản, thành phố kêu gọi chính phủ liên bang cứu trợ khẩn cấp. Tổng thống Mỹ khi đó Henry Ford đã trả lời bằng một câu nói đi vào lịch sử: "Drop Dead" (Hãy chết đi). Hơn 90% dân Mỹ hoan nghênh quyết định sáng suốt này.

Chưa bao giờ tôi thấy các chuyên gia Việt Nam hăng hái và bận rộn như lúc này. Ngày nào cũng có vài ba giải pháp trên các báo cho đủ mọi vấn đề kinh tế. Và chưa bao giờ các thành phần kinh tế lại khóc than ỉ ôi như thế này. Ai cũng xin chính phủ cứu giúp với OPM và tốt nhất là "cho luôn" thì khỏi phải hạch toán lôi thôi.

Về nợ xấu ngân hàng, nhà nước đề nghị một công ty mua bán nợ xấu 100 ngàn tỷ, nhưng vài chuyên gia của các viện nghiên cứu nói 30 tỷ là đủ rồi. Một chuyên gia có giấy phép thì cho rằng 200 ngàn tỷ là

tối thiểu; trong khi vài ông không có giấy phép thì đòi 600 ngàn tỷ. Suy ngẫm lại, không ai biết nợ xấu nó tròn méo thế nào, số tiền thực sự là bao nhiêu, nợ xấu của doanh nghiệp nhà nước chiếm tỷ lệ bao nhiêu, các thanh tra có kiểm soát được con số này từ những ngân hàng quốc doanh không, bao nhiêu phần trăm nợ xấu là cho các công ty con hay cháu của các chủ ngân hàng vay mượn? Còn chuyện mua nợ xấu để bán cho ai, với giá nào, thu tiền ra sao, ai được ưu tiên... thì cũng có vài chục giải pháp đề nghị.

Qua đến việc giải cứu các doanh nghiệp, nhất là trong lĩnh vực bất động sản và vật liệu xây dựng, các chuyên gia còn năng động hơn vì chuyện nhà cửa thì ngay cả các bác xe ôm cũng là "chuyên gia"; rồi gay cấn hơn là hạ lãi suất xuống còn 5%, 8% hay 10%? Còn chuyện giãn hay khoanh nợ theo nghị quyết thì các ngân hàng đã âm thầm làm cả chục năm nay, không ai thắc mắc. Rồi chuyện mua "hàng tồn kho"? Liệu chính phủ có mua đủ hàng? Tình trạng hiện tại đã chứng minh cho các giải pháp này.

Tuần vừa rồi, tôi ghé nhà một người bạn ăn tối. Vợ chồng bạn có hai con song sinh 2 tuổi và một con 4 tuổi. Khi vừa nhập tiệc thì ba đứa tranh nhau đồ chơi và đồ ăn, cãi nhau ỏm tỏi và la khóc lớn hơn cả các diễn viên trong một phim tình bi đát. Hai vợ chồng thử mọi giải pháp, từ các gói cứu trợ đến các dọa dẫm trừng phạt. Sau 20 phút, hai vợ chồng thua cuộc và không ai ăn uống gì được. Tôi đề nghị một giải pháp đơn giản: năm người lớn sẽ ra tiệm ăn và để lại căn nhà cho ba đứa bé và hai bà ô sin. 15 phút sau, từ quán ăn, ông chồng gọi điện thoại về, bà ô sin xác nhận là lũ trẻ đã vui vẻ chơi đùa và ăn uống trong hòa thuận.

Thực ra, các thành phần kinh tế của mọi quốc gia cũng giống như lũ trẻ. Họ thích tạo những quấy phá ồn ào để nhận những ban phát "miễn phí" từ các nguồn lực tài chính hay hành chính. Khi họ biết chắc chắn rằng những ân huệ này sẽ không đến, họ sẽ phải chịu đựng và tìm giải pháp khác, sáng tạo từ trí óc, con tim và ý chí.

Trở lại câu chuyện New York, mọi thành phần có lợi ích nơi đây cũng kêu la và nguyền rủa chính phủ liên bang vài tháng sau quyết

định của Tổng thống Ford. Nhưng họ đã làm những gì phải làm: cân bằng ngân sách, cởi bỏ thủ tục rườm rà, năng động trong việc khuyến khích các doanh nhân, kêu gọi đầu tư... Năm năm sau, tình thế ổn định. Với một tư duy quản trị sáng tạo mới mẻ, chính quyền và người dân đã đạt được những thành tích ấn tượng, đưa New York về lại vị trí hàng đầu của Mỹ.

Cho nên, nếu các bác hỏi tôi về nợ xấu, tôi sẽ nói: "Hãy Để Chúng Chết Đi". Ngân hàng nhà nước chỉ cần bảo đảm khoảng 100 triệu đồng tối đa cho mỗi người gửi tiền và chúng ta có thể chấp nhận sự sụp đổ của vài chục ngân hàng không hề hấn gì.

Hỏi về các doanh nghiệp bất động sản, tôi sẽ nói: "Hãy Để Chúng Chết Đi". Các căn hộ và các lô đất sẽ bị hạ giá rẻ mạt, tạo cơ hội tuyệt vời cho những người dân có thu nhập trung bình.

Hỏi về các doanh nghiệp nhà nước, tôi sẽ nói: "Hãy Để Chúng Chết Đi". Dòng tiền OPM đã cạn kiệt. Các anh chị nào có lãi thì cứ tiếp tục. Còn lỗ thì tôi bán ngay cho các nhà đầu tư, nội hay ngoại. Trên hết, mọi đặc lợi đặc quyền sẽ chấm dứt. Chỉ khi đối diện thực sự với cạnh tranh thị trường, chúng ta mới biết ban quản trị nào có trí tuệ và đảm lực để sinh tồn.

Hỏi về các đơn vị hành chính cần thêm tiền để đốt, tôi sẽ nói: "Hãy Để Chúng Chết Đi". Thay vào đó, chúng tôi sẽ dạy các bạn một kỹ năng quan trọng mà các bạn không hề biết. Đó là làm việc và phục vụ.

Nhiều thân hữu sẽ hỏi tôi là ông không lo ngại gì về những xáo trộn xã hội và nạn thất nghiệp khi các công ty thi nhau lăn ra chết? Tôi xin thưa rằng KHÔNG. Bởi vì hai lý do. Thứ nhất căn cứ vào các nguồn dữ liệu đáng tin cậy, ước tính số tài sản nhàn rỗi trong dân khoảng 50 tỷ đô la Mỹ. Số vàng và đô la này đang bị rút giấu vì dân không tin tưởng vào tương lai kinh tế OPM với lối điều hành dựa trên

"quan hệ và xin cho". Khi họ nhận ra là chính phủ không can thiệp vô ích vào cách kiếm tiền của một thị trường tự do, dòng tiền này sẽ chảy vào nền kinh tế tạo một cú hích ngoạn mục. Việt kiều và các nhà đầu tư nước ngoài cũng sè có khả năng bơm thêm 20 tỷ đô la, dư đủ để kích thích nền kinh tế.

Lý do thứ hai là tôi tin vào tài năng và sự bền bỉ của doanh nhân Việt. Chỉ trong vòng 5 năm khi đến Mỹ, phần lớn những người dân thất học và không vốn đã gây dựng cho mình và con cái những tài sản đáng kể. Hiện nay, 3 triệu Việt kiều tại Mỹ tạo ra một GDP ngang hàng với 90 triệu dân Việt Nam trong nước, dù họ không có dầu khí, khoáng sản hay đất đai để bán. Một triệu Việt kiều khác ở châu Âu, châu Úc và toàn thế giới cũng đã có những thành công tương tự.

Một giải pháp thật đơn giản mà tôi đề nghị lên các nhà lãnh đạo kinh tế là "đừng làm gì cả". Hãy tin dân và giao quyền lại cho các doanh nghiệp tư nhân tự ứng xử. Trong sáng tạo và hồi sinh sẽ có mồ hôi và nước mắt. Trong quá trình trưởng thành, các em thường phải chịu nhiều gian truân đau đớn. Vài em sẽ không qua khỏi. Nhưng đây là định luật của thiên nhiên.

Nắng mùa hè vẫn đang rực rỡ, cùng trò chơi Olympic đang tưng bừng bên London. Tại sao các bác không nhân cơ hội này mà đem vợ con du ngoạn nhỉ? Bác nào không thích thể thao thì qua Hawaii tắm ở Black Sand Beach (cát đen tuyền và mịn). Bác nào ghét Mỹ thì có thành phố Saná của Yemen hay Macau của Trung Quốc. Các bác sẽ vui vẻ, thoải mái và khi về lại quê hương sau kỳ nghỉ, các bác sẽ thấy bọn trẻ không còn mè nheo la ó nữa. Đời chẳng đẹp lắm sao?

30 tháng 07 năm 2012

Cam đai bay

Cái hành động nhỏ nhặt nhanh chóng tạo nên một tư duy mới và nhiều kế hoạch bổ sung khác tiếp tục nối đuôi. Càng "làm" nhiều, càng khiến chúng trở thành thói quen hàng ngày, hàng tuần, hàng tháng.

Con rắn không thay được da phải chết. Những đầu óc không chịu cởi mở thay đổi sẽ ngừng hoạt động.

FRIEDRICH NIETZSCHE

Cách đây vài tháng, tôi được nghe lại một câu chuyện cười phổ biến của khách nước ngoài tại Hà Nội từ một quan chức cao cấp. Một du khách Anh hỏi một hướng dẫn viên du lịch: "Chúng tôi đã đi thăm Vịnh Hạ Long (Ha Long Bay), Vịnh Cam Ranh (Cam Ranh Bay)... Một vịnh khác tôi thấy quảng cáo khắp xứ này, chắc phải hấp dẫn lắm, chúng tôi muốn tới Cam Dai Bay."

Chúng tôi cười một chút, nhưng tôi không biết nghe xong, ông có thấy chút hổ thẹn? Một dấu ấn có thể nhiều hơn các biểu ngữ... lại là ba chữ đơn giản: "Cấm đái bậy".

Tại New York vào thập niên 1970, lối quản trị hành chính của các thị trưởng phe khuynh tả đảng Dân chủ như Lindsay, Koch... khiến tỷ lệ tội ác công cộng như trộm cướp, giết người, mại dâm... tăng mạnh. Khu Times Square (Quảng Trường Thời Đại) nổi danh không còn bóng du khách vì đây là trung tâm ổ chứa các tệ nạn về đêm. Kinh tế khủng hoảng, ngân sách lãng phí với các chương trình mị dân. Các ông thị trưởng "siêu tiến bộ" này cho rằng phần lớn tội phạm là những dân da đen nghèo khó, phải cứu giúp và giáo dục thay vì trừng phạt. Người giàu chạy trốn khỏi thành phố, vì thuế lợi tức và kinh doanh lên rất cao và tội ác càng ngày càng gia tăng, khiến cho ngân sách càng thêm hao hụt.

Kết quả là New York gần tuyên bố phá sản vào năm 1975, phải nộp đơn xin chính phủ liên bang cứu viện và Tổng Thống Ford đã trả lời bằng câu nói bất hủ: “Drop Dead” (Hãy chết đi).

Cử tri quay sang bầu cho đảng Cộng hòa và thị trưởng Rudy Giuliani hứa sẽ quét sạch mọi rác rưởi cho xã hội. Chương trình của ông bắt đầu bằng một bước rất nhỏ: dẹp sạch bọn lau cửa kính xe hơi.

Khoảng 10 năm trước đó, các trẻ em nghèo New York nghĩ ra một cách kiếm tiền lẻ khá hiệu quả. Tại vài ngã tư nơi hay xảy ra nạn kẹt xe, các em xin tài xế cho lau chùi kính xe để đổi lấy một hai đô la tiền “tip”. Phần lớn không ai từ chối lời mời dễ thương này từ các khuôn mặt ngây thơ và cũng vì số tiền quá ít.

Thấy các em làm ăn được, bọn tội phạm nhảy vào kinh doanh theo bình diện lớn. Các tay đầu gấu được trải khắp thành phố tại mọi ngã tư và gần như đòi tiền mãi lộ mọi tài xế. Trước khi tài xế có dịp phản ứng, chúng xịt loại thuốc chùi nhiều bọt xà phòng xóa hẳn tầm nhìn. Bạn nào không trả 5 đô la (hoặc cao hơn cho các siêu xe) phải tự leo xuống lau chùi cửa kính, gây nạn kẹt xe khủng khiếp. Bạn nào phàn nàn có thể bị ăn đòn tại chỗ hay xe bị cào trầy xước. Chính quyền không can thiệp vì đây là nhóm cử tri “nghèo” cần được xã hội giúp đỡ.

Guiliani diệt trừ bọn “lau kính xe” không nhân nhượng. Chỉ trong ba ngày sau khi ông nhậm chức, New York không còn bóng dáng một tên lau kính xe nào, kể cả trẻ em. Đây là một thông điệp ngắn gọn và hữu hiệu. “Chúng tôi không chấp nhận một tệ nạn xã hội nào, dù là nhỏ nhất.” Một thông điệp không hề loan truyền qua các mạng truyền thông hay biểu ngữ, mà bằng “hành động” thực tế, dứt khoát và nhanh chóng. Khỏi cần phải nói thêm là sau đó, New York trở lại với vị trí “Ông Hoàng của các thành phố Mỹ”. Kinh doanh bộc phát tạo thanh khoản cho ngân sách, tội phạm giảm vì pháp luật nghiêm khắc, người giàu và du khách nườm nượp quay lại... tất cả vì New York đã trở lại là một vùng đất lành, một nơi đáng sống.

Cách đây 20 năm, sức khỏe của tôi đã suy sụp tệ hại. Như nhiều đứa trẻ khác ở Việt Nam, gia đình và xã hội tạo cho tôi thói quen đánh răng một lần vào buổi sáng khi thức dậy. Khi gặp người đẹp hay dự các buổi họp quan trọng, tôi nhai thêm miếng “gum” bạc hà cho thơm miệng. Cho đến một ngày khi tôi đọc một bài viết là vi khuẩn trong

răng thực sự là nguồn gốc của mọi loại bệnh tật, kể cả bệnh tim mạch. Sống hơn 40 năm, chẳng bác sĩ nào nói với tôi điều này.

Từ hôm đó, tôi luôn đánh răng sau mỗi lần ăn, dù ăn nhiều hay ít. Thói quen nhỏ này đã cải thiện sức khỏe của tôi thấy rõ. Từ việc làm đơn giản đó, tôi bắt đầu chú ý đến các kiến thức về sức khỏe nhiều hơn, cách ăn uống rau củ, tập thể dục đến cách tập thở và ngồi thiền. Tôi hãnh diện mà nói, 20 năm nay, tôi ít bệnh hơn 40 năm trước đó.

Một hành động nhỏ nhanh chóng tạo nên một tư duy mới và nhiều kế hoạch bổ sung khác tiếp tục nối đuôi. Càng "làm" nhiều, càng có điều kiện tạo thói quen hàng ngày, hàng tuần, hàng tháng.

Môi trường vệ sinh ở Singapore có thể coi là sạch nhất thế giới. Tất cả bắt đầu bằng lệnh cấm khạc nhổ, vứt rác bừa bãi... nơi công cộng của chính quyền Lý Quang Diệu vào năm 1968. Người dân Singapore đã tập thói quen trên khi biết rằng cảnh sát Singapore rất quyết liệt trong việc thực thi luật này (phạt 100 đô la Sing nếu vứt tàn thuốc bừa bãi). Cũng gốc người Trung Quốc, nhưng dân Singapore hành xử khác hẳn người Trung Quốc, dù nơi công cộng hay chốn riêng tư.

Nguồn gốc của văn minh và văn hóa của một cá nhân hay một dân tộc bắt đầu từ những quyết định nhỏ và đơn giản. Nhiều bạn hỏi nếu tôi "được" tư vấn cho các nhà quản lý đô thị thì tôi sẽ khuyên họ làm gì? Tôi sẽ nói là các bác hãy ra một lệnh trong ngày đầu tiên nhậm chức là "tên nào đái bậy hay xả rác bậy sẽ bị nhốt ba ngày tù". Và nghiêm chỉnh thực thi luật pháp không nhân nhượng, dù người vi phạm là vợ chồng hay con cháu yêu quý của các bác.

Khi bỏ tù những tên đái bậy trên đất đai đường phố, người dân sẽ hiểu là các bác cũng sẵn sàng bỏ tù những tên đái bậy trên nền kinh tế và tài chính của Việt Nam.

17 tháng 07 năm 2012

Tôi viết bài dưới đây cho báo Đất Việt vào cuối năm 2011. Sau gần một năm, tình hình và tinh thần tạo động cơ cho bài viết vẫn không gì thay đổi. Đó là một điều đáng buồn, cho thấy chúng ta vẫn giậm chân tại chỗ. Tệ hơn nữa, trong khi niềm tin đang thấp thỏm ra đi, chúng ta lại loay hoay với những giải pháp cũ.

Nguyễn Lâm Viên - Chủ tịch Công ty Cổ phần Vinamit nói với tôi rằng "thiên thần sẽ hiện ra trong những tình thế tuyệt vọng nhất". Tôi cũng hy vọng như vậy. Bởi vì chúng ta đang ở giờ thứ 25. Hoặc chúng ta làm chủ định mệnh; hay chúng ta sẽ bị cuốn đi trong một cơn lốc xoáy khác của lịch sử. Cái khác biệt duy nhất là ý chí muốn thay đổi, sẵn sàng chấp nhận cuộc giải phẫu, để... ngày mai tươi sáng hơn...

ALAN PHAN (02/09/2012)

Ngày 9/11/2011, Quốc hội thông qua Nghị quyết về Kế hoạch phát triển kinh tế - xã hội năm 2012 với nhiều chỉ tiêu quan trọng như GDP đạt 6 - 6,5%, CPI tăng dưới 10%, tổng kim ngạch xuất khẩu tăng 13%, nhập siêu khoảng 11 - 12% tổng kim ngạch xuất khẩu, tổng vốn đầu tư phát triển xã hội khoảng 33,5%. Nhưng theo tôi, tự thân các con số không có nhiều ý nghĩa, quan trọng nhất là phải biết điểm yếu của nền kinh tế để hạn chế và điểm mạnh để phát huy.

Nền kinh tế nào cũng vậy, nếu năm qua suy giảm là do hậu quả của một số chính sách những năm trước, nhất là thời kỳ khủng hoảng kinh tế toàn cầu năm 2008. Lúc đó, để cứu các doanh nghiệp khỏi nguy cơ phá sản, chính quyền tung tiền hỗ trợ lãi suất. Đây là chính

sách không thông minh lắm. Vì, năm qua lạm phát cao là do lượng tiền bị tung ra nhiều; các doanh nghiệp yếu được cứu sống trở thành gánh nặng cho nền kinh tế, gánh nặng cho các doanh nghiệp mạnh. Ngoài ra, năm qua chúng ta bị ảnh hưởng bởi khủng hoảng kinh tế thế giới. Cuộc khủng hoảng nợ công châu Âu rơi vào vòng xoáy tồi tệ. Người dân các nước giàu trong khối này không muốn chính phủ bỏ tiền thuế của mình ra cứu các nước đang khó khăn. Một vài nước thuộc khối này chắc chắn sẽ tách khỏi liên minh. Ngay cả Trung Quốc cũng đang đối diện với vô vàn khó khăn.

Trong bối cảnh đó, kinh tế Việt Nam bị ảnh hưởng vì thị trường xuất khẩu của chúng ta chủ yếu là Mỹ Âu, châu Phi và thị trường nhập khẩu chủ yếu là Trung Quốc. Trước đây, chúng ta phát triển bằng cách tận dụng nguồn tài nguyên thiên nhiên sẵn có nhưng nay đã một phần cạn kiệt, không còn là lợi thế cạnh tranh. Những trái ngon thấp thì chúng ta đã ăn hết rồi, còn những trái trên cao khó hái hơn.

Điểm yếu của nền kinh tế trong những năm qua thấy rõ nhất là ở hệ thống ngân hàng và bất động sản. Nếu áp dụng tiêu chuẩn thế giới vào Việt Nam thì đa số ngân hàng của chúng ta không đạt chuẩn. Giá bất động sản thì quá cao, cao hơn ở Mỹ, đó là thực tế không thể chấp nhận. Thu nhập của người dân Mỹ hơn Việt Nam đến 40 lần nhưng giá nhà đất của họ rẻ hơn chúng ta đến hơn phân nửa. Điều này phải được điều chỉnh. Khi điều chỉnh thì có doanh nghiệp trắng tay, nhưng phải chấp nhận. Ví dụ như bị bệnh thì phải biết nguyên nhân để điều trị tận gốc, chứ uống vài viên thuốc thì chỉ giảm đau nhất thời. Hãy để cho thị trường quyết định sự sống còn của doanh nghiệp. Những chính sách của chính phủ ban ra chỉ là điều chỉnh và làm trọng tài. Chúng ta đã tham gia sân chơi thế giới, mua của thế giới và bán cho thế giới thì nên để thị trường quyết định tất cả.

Từ những điểm yếu đó mà Việt Nam xuất hiện những điểm sáng sau đây: Thứ nhất, khi tôi về Việt Nam năm 2006 thì nhận thấy các doanh nhân rất hưng phấn, hưng phấn quá thì dẫn đến ngạo mạn, xem ta là nhất. Sở dĩ như thế vì họ kiếm tiền quá dễ, đụng vào chứng khoán thì giàu, đụng vào bất động sản thì càng giàu to. Do đó họ không cần suy nghĩ, không cần đầu tư vào máy móc, công nghệ và con

người. Những năm qua, kinh tế khó khăn nên họ đã thay đổi cách kinh doanh, họ biết đầu tư giá trị, đầu tư vào con người.

Thứ hai, trước đây doanh nhân làm ăn dựa trên mối quan hệ, từ đó sinh ra tham nhũng, nhũng nhiễu. Nhưng khi họ làm ăn khó khăn thì không thể chi phong bì vô tội vạ. Do đó tham nhũng sẽ ít đi, môi trường trong sạch hơn, chính sách thông thoáng hơn, quan hệ giữa doanh nhân và chính quyền đẹp hơn.

Thứ ba, bội chi ngân sách sẽ giảm, thu chi ngân sách lành mạnh.

Thứ tư, giá bất động sản giảm từ 30 - 50%. Đây là cơ hội cho tầng lớp trung lưu có nhà cửa. Tầng lớp này phát triển bền vững và ổn định hơn.

Thứ năm, người dân không còn vung tay quá trán. Họ bớt tiêu xài, hạn chế mua xe xịn, đồ xa xỉ…

Tất cả điều này tạo nên sinh khí mới. Nếu doanh nghiệp và chính phủ biết nắm bắt những cơ hội này thì những năm tới Việt Nam sẽ phát triển bền vững. Khủng hoảng cũng giống cơn bão mạnh quét sạch những bụi bặm để ngày mai tươi sáng hơn.

Về phương hướng phát triển, theo tôi, chúng ta nên tập trung vào nền nông nghiệp và công nghệ thông tin. Hiện nay, mục tiêu của chính phủ là đến năm 2020, Việt Nam cơ bản trở thành nước công nghiệp.

Nhưng theo tôi, nên đặt mục tiêu phát triển nông nghiệp là hướng đi chính vì Việt Nam có quá nhiều lợi thế ở ngành nghề này. Chúng ta có vùng nông nghiệp rộng lớn, người dân ở đó không nghèo vì nhờ đồng ruộng. Nếu lấy đất của họ để làm các khu công nghiệp thì nông dân trở thành người thành thị nửa vời, họ sẽ vào các nhà máy làm thêm, nghề nghiệp không ổn định. Từ chỗ là những người có cuộc sống ổn định, họ trở nên bấp bênh trên chính quê hương của mình. Tôi thường lấy thí dụ về xứ Israel năm 1948 khi vừa lập quốc. Một triệu người dân cô đơn trên vùng sa mạc khô cằn đối diện với

một thế lực thù địch của hơn 100 triệu người Ả Rập. Chính quyền ưu tiên cho chương trình hiện đại hóa nông nghiệp để bảo đảm nhu cầu thực phẩm trong chiến tranh. Các nhà khoa học, chuyên gia đổ công sức vào nghiên cứu công nghệ và quy trình phát triển để hữu hiệu hóa mọi giai đoạn sản xuất. Kết quả là sau 10 năm, Israel đã trở thành một quốc gia xuất khẩu nông sản cho thị trường Âu Châu và cả cho vùng đất mầu mỡ Phi Châu.

Không lý do gì bài học Israel lại không thể ứng dụng rộng rãi ở Việt Nam, nơi 67% dân số vẫn mưu sinh bằng nông nghiệp, nơi môi trường thiên nhiên khá phù hợp và người dân đã có kinh nghiệm ngàn năm về canh tác. Những tiến bộ trong 15 năm qua đã đem về cho Việt Nam các thành quả lớn về nông nghiệp như sản lượng xuất khẩu của gạo, cà phê, cao su, hải sản luôn đứng vị trí "top ten" của thế giới. Người nông dân đã đạt các đỉnh cao này với sự trợ giúp của chính phủ.

Thứ hai là ngành công nghệ thông tin. Ngành này không cần đầu tư lớn vì nó không cần cảng biển, không cần xa lộ, không cần đường sắt cao tốc, nó chỉ cần có băng thông rộng và tư duy sáng tạo của thế hệ trẻ. Việt Nam có lợi thế cạnh tranh so với các nước trong khu vực như 60% dân số trẻ, hiếu học, sáng tạo. Một lợi thế rất lớn nữa là chúng ta có 3 triệu kiều bào trên thế giới sẵn sàng đưa ngành công nghệ thông tin của Việt Nam vươn xa.

Nhưng một điều quan trọng để kinh tế phát triển bền vững đó là chính phủ nên là người đặt ra luật chơi và giám sát luật chơi đó để không ai vi phạm. Cũng giống như một trận bóng đá, chính phủ là trọng tài. Đừng nên quyết định người này thắng, kẻ khác thua, vì như thế không ai chơi và không ai xem. Điều này có nghĩa là tạo môi trường lành mạnh cho các doanh nghiệp cạnh tranh, không ưu tiên cho đối tượng nào.

Những đầu tư hấp dẫn cho thập kỉ mới

Có tiền hay không có tiền, đang làm ăn hay mới có ý định khởi nghiệp, có quan hệ tốt hay không... muốn đầu tư tài chính hay tự đứng ra kinh doanh, cơ hội trong mọi ngành nghề đều tràn ngập và sẵn sàng. Tất cả chỉ cần hai điều mấu chốt: một đầu óc sáng tạo để tìm ra một đặc thù về lợi thế cạnh tranh; và một ý chí ngọn lửa bất diệt để trả giá và mang ý tưởng đến thành công.150

Tôi còn nhớ khoảng năm 1984 khi tôi gặp James DeRosa lần đầu. Ông ta vừa khai báo phá sản, vợ ly dị, dọn vào một căn hộ bình dân sau 20 năm sống ở Bel Air (khu tỷ phú của Los Angeles). Ông bán cho tôi một miếng đất nhỏ ở Riverside, và kể vài câu chuyện khôi hài. “Tôi chỉ đầu tư vào ngựa và đàn bà. Tiếc là ngựa đua thì chạy chậm mà đàn bà lại chạy nhanh, nên tôi mới ra nông nỗi này”. Sau đó ông có nói là: “Tôi bị phá sản, nhưng không bao giờ nghèo”. Lúc đó, Mỹ đang ở vào giai đoạn suy thoái và lạm phát, bong bóng bất động sản và chứng khoán vừa nổ, tỷ lệ thất nghiệp cao... James cười nói: “Rất nhiều tài sản sắp bị đổi chủ. Thật tuyệt vời!” Ông lên lại kế hoạch cho sự nghiệp và chỉ 10 năm sau, ông trở lại ngôi vị tỷ phú.

Khoảng thời gian năm 1995, khi tôi thấy chuyện làm ăn của mình bế tắc, nhà máy gia công điện tử (cable box) tại Mexico đang hoạt động cầm hơi, thị trường khó khăn, quá nhiều vấn đề với nhân viên, thiếu hụt vốn luân chuyển... Tôi bỏ tất cả sau lưng, mua một vé du thuyền (cruise ship) qua Bermuda. Tôi đi một mình vì cô bạn gái cho “leo cây” vào giờ chót, suốt 10 ngày trên biển khơi, tôi ngồi đọc sách, thiền, suy ngẫm về quá khứ, tương lai, thời đó điện thoại di động và mạng Internet còn sơ khai, tôi như bị cô lập trong một nhà tù thoải mái. Trước khi lên thuyền tôi mua một cuốn sách nhỏ (giá dưới 10 đô

la), cuốn sách đã gợi cho tôi viễn cảnh về thế giới mới của công nghệ thông tin (IT) và Internet. Tôi thay đổi tư duy, kế hoạch kinh doanh, quyết định bán tài sản hiện hữu và mua một vé máy bay tới Hồng Kông, Thượng Hải... làm lại cuộc đời. Tôi cũng thấy thật thú vị như vừa quyết định chạy qua một ngã rẽ quan trọng trong chuyến du hành của sự nghiệp.

Chu kỳ mới của thị trường

Trong một nền kinh tế thực sự thị trường, doanh nhân luôn phải đối diện với những chu kỳ lên xuống (Mỹ gọi là boom và bust). Vì chiếc ghế quyền lực, các chính trị gia thế giới kể cả Âu Mỹ cũng cố gắng tìm đủ mọi cách để can thiệp hòng ngăn chặn hiện tượng này. Họ có thể thành công trong vài ba tháng, vài ba quý... nhưng thị trường luôn luôn là kẻ chiến thắng sau cùng. Chu kỳ của boom và bust luôn luôn hoàn tất quy trình mà thị trường đã định. Giá trị của tài sản sẽ được điều chỉnh đúng giá trị thực sự; nợ trước sau phải trả; cho vay bừa bãi không quản lý rủi ro thì phải chấp nhận nợ xấu mất tiền; tiêu xài nhiều hơn thu nhập thì phải trả cái giá của yếu kém tụt hậu; chọn sai ngành nghề hay cách thức đầu tư thì hoàn toàn mất vốn. Ở một nền kinh tế thị trường thực sự, không có phép mầu, không có ảo thuật, không có nhiệm kỳ...

Nhìn vào năm 2012, tôi thấy một cơn bão, không rõ lắm về cường độ, không chính xác lắm về thời điểm... nhưng đây sẽ là một cơn bão toàn cầu, rất tệ hại cho các quốc gia đang có một nền kinh tế vĩ mô yếu kém và bất ổn. Nó cũng sẽ khởi đầu cho một chu kỳ nhiều biến động và thay đổi, tạo nên những đổi ngôi về tài sản, bậc thang giá trị trong và ngoài xã hội, tư duy của doanh nhân cũng như nhịp đập của các hoạt động đầu tư và đầu cơ.

Tài sản mới cho lớp doanh nhân mới

Tại Việt Nam, chu kỳ kinh tế trước và sau khi gia nhập WTO đã đem lại quá nhiều cơ hội và tài sản cho những tỷ phú bất động sản, chứng khoán, cò dự án, nhân viên doanh nghiệp nhà nước được cổ phần hóa... Chu kỳ mới sẽ đem nhiều cơ hội cho những ngành nghề khác và sẽ tạo những tỷ phú mới. Như James DeRosa đã tiên đoán:

“Thật tuyệt vời”.

Các bạn biết ước ao lớn nhất của tôi bây giờ là gì không? Tôi chỉ mới tuổi 30, sống ở một nơi khỉ ho cò gáy, chạy xe ôm, không vợ con nhân tình... và tự do đi tìm giấc mơ vàng của mình. Tôi tin rằng 10 năm sau, tôi sẽ có máy bay riêng, quanh tôi là một dàn chân dài, đang đi làm từ thiện.

Tư duy tạo nên định mệnh. Nếu các bạn không cảm thấy hưng phấn khi nghe tôi mô tả về tương lai của thế hệ trẻ 8X, 9X... thì tôi nghĩ các bạn nên bắt đầu để dành tiền mua cho mình một miếng đất ở nghĩa trang là vừa kịp. Hay là cố gắng thi đỗ trạng nguyên để lấy được công chúa. Đây là thời điểm ngoạn mục và hấp dẫn nhất để làm ăn ở Việt Nam hay tại bất cứ một nền kinh tế mới nổi nào khác.

Nghiêm túc hơn, bây giờ tôi sẽ phân tích tại sao phần lớn các cơ hội kinh doanh và các kênh đầu tư tài chính đều chứa đựng những yếu tố hấp dẫn cho mọi doanh nhân trẻ.

Dĩ nhiên tôi phải nói một điều nghe rất ấu trĩ nhưng hoàn toàn chính xác: THERE IS NO FREE MEAL (Không có bữa ăn nào miễn phí). Cái gì cũng đều phải trả giá và để làm một đại gia của chu kỳ mới, các bạn sẽ phải hiểu là cơ hội càng lớn thì rủi ro càng nhiều và công sức bỏ ra cũng phải tương xứng. Ngay cả việc làm quan và lấy công chúa cũng phải trả giá khá đắt (thực ra tôi nghĩ thế thôi, tôi không biết tí gì về chuyện này).

Có tiền hay không có tiền, đang làm ăn hay mới có ý định khởi nghiệp, có quan hệ tốt hay không... muốn đầu tư tài chính hay tự đứng ra kinh doanh, cơ hội trong mọi ngành nghề đều tràn ngập và sẵn sàng. Tất cả chỉ cần hai điều mấu chốt: một đầu óc sáng tạo để tìm ra một đặc thù về lợi thế cạnh tranh; và một ý chí ngọn lửa bất diệt để trả giá và mang ý tưởng đến thành công.

Các kênh đầu tư tài chính

Trước hết tôi xin điểm qua về sự hấp dẫn của từng kênh đầu tư tài chính và sau đó tôi nói thêm về các ngành nghề kinh doanh mà tôi nghĩ sẽ là đột phá hấp dẫn trong chu kỳ mới của nền kinh tế Việt

Nam.

Các sản phẩm tài chính quen thuộc trên thị trường thế giới là vàng, ngoại hối, chứng khoán, bất động sản, hợp đồng nguyên liệu… Ở Việt Nam, chúng ta đã quá nhạy cảm với những danh từ trên, nên khi nói các kênh đầu tư trên, chúng ta tưởng chúng chỉ là một sòng bạc khổng lồ cho các tay chơi chuyên nghiệp, các quan chức nhà nước ú ớ cố gắng biến chúng thành một nơi mọi người sẽ bỏ tiền vào và kiếm lợi nhuận như khi bỏ tiền tiết kiệm ở ngân hàng. Tư duy ngây thơ này làm các sàn giao dịch biến thái và chậm phát triển.

Ở nước ngoài, như tại các sòng bạc, nhà đầu tư có thể đánh lên hay đánh xuống, do đó, có thể kiếm tiền thoải mái dù kinh tế tài chính vĩ mô có suy thoái, lạm phát hay tăng tốc. Ở đây, chúng ta bị giới hạn trên nhiều lĩnh vực, trừ các hợp đồng nguyên liệu. Do đó, tôi tin rằng sàn giao dịch nguyên liệu hàng hóa mà anh Lương Thanh Tùng trình bày chi tiết sẽ là một kênh đầu tư nhiều đột phá và tăng trưởng sau khi các nhà đầu tư Việt khám phá và hiểu biết nhiều hơn.

Không biết các bạn có biết là hồ tiêu đã đạt một tỷ lệ hoàn trái 76% trong năm 2011 và các nhà đầu tư cũng như nông dân Việt Nam kiểm soát đến 52% tổng sản lượng hồ tiêu toàn cầu? Đây là một mô hình hiện đại của nền nông nghiệp mà tôi đã cổ vũ trong các bài viết năm vừa qua. Sự sử dụng rộng rãi các thông tin dữ kiện thị trường qua điện thoại di động và công nghệ mới của việc canh tác từ Israel và Ấn Độ đã giúp tạo nên sự đột phá này.

Cách kiếm tiền hữu hiệu nhất của thị trường nguyên liệu là kiến thức và kinh nghiệm chuyên sâu trong ngành nghề. Một anh bạn già ở Panama, đã 72 tuổi, làm việc tại một biệt thự hẻo lánh cạnh bờ biển, cứ hai giờ đồng hồ mỗi ngày, anh giao dịch một hợp đồng cocoa (ca cao). Trung bình mỗi năm anh thu hơn 2 triệu đô la liên tục trong suốt 30 năm. Hơn 50 năm trong nghề, lợi thế cạnh tranh của anh là bắt đầu từ một nông dân, lên quản lý về chế biến cho Nestlé, sau đó lập một nhà máy sản xuất độc lập. Anh bảo tôi: "Rất tiếc anh phải nói chuyện với tôi, vì ngoài ca cao, tôi không biết một chút gì về thế giới bên ngoài."

Một cơ hội khác khó đoán hơn là dầu hỏa có thể vượt lên 120 đô la/thùng và vàng lên trên 2.500 đô la một lượng, nếu Israel khởi chiến với Iran hay nếu đồng Euro sụp đổ hay nếu Trung Quốc bắt đầu

công khai hóa sự thu mua vàng của nhà nước. Đây là hai kênh đầu cơ mà bạn có thể thành triệu phú đô la với hai điều kiện: biết dùng đòn bẩy và đoán trúng xu thế thị trường hàng ngày.

Về kênh vàng, hơn 5 năm nay, tôi đã liên tục bày tỏ ý kiến phải giữ vàng để phòng thủ tài sản tránh mọi mất mát. Thiên hạ đã khá bực mình với tư duy "bướng bỉnh" này. Quay qua chứng khoán, tôi nghe đồn (nhấn mạnh chữ "đồn") là nhà nước sẽ can thiệp mạnh để đẩy chứng khoán lên, nhất là chỉ số VN30 mới khởi động. Nếu có thực, các nhà đầu tư có thể kiếm ít nhất là 20% trong 6 tới 9 tháng sắp đến, dù sau đó, thị trường sẽ điều chỉnh lại tùy vào giá trị thực sự của các công ty niêm yết theo chuẩn quốc tế.

Về bất động sản, cơ hội để mua các tài sản với giá rẻ dưới giá sản xuất trong năm 2012 nhiều vô số kể. Một kế hoạch thực tế và đơn giản, cộng với chút kiên nhẫn, sẽ đạt một kết quả (ROI) trên trung bình sau 5 năm. Tuy nhiên, thị trường bất động sản luôn đa dạng và cá thể.

Nhiều người cũng hỏi tôi về việc bỏ tiền Việt Nam đồng vào trương mục tiết kiệm lấy 14% lãi suất. Theo chính phủ, dự đoán và quyết nghị của họ là trong năm 2012, GDP sẽ tăng trưởng hơn 6%, lạm phát xuống 9%, tỷ giá VND đứng yên, và cán cân mậu dịch, tài khóa giảm 23%. Nếu các mục tiêu này hoàn thành như ước muốn, thì 14% thu nhập trừ ra 9% lạm phát và 2% lãi suất hiện tại cho đô la vẫn còn đem lại cho bạn một khoản ROI dương là 3%. Tôi sẽ không đánh cược kiểu này, nhưng mỗi người một ý thích.

Cơ hội kinh doanh

Quay qua lĩnh vực đem tiền của mình cũng như của gia đình, bạn bè, ân nhân, người lạ… đi kinh doanh, tôi chỉ xin nói rõ hai điều: đây là cách kiếm tiền nhanh, nhiều và bền vững nhất thế giới và đây cũng là cách mất tiền nhanh, nhiều và mạo hiểm nhất thế giới.

Năm yếu tố cần và có cho mọi doanh nhân: ngọn lửa đam mê, lợi thế cạnh tranh, kiến thức và quan hệ, sức khỏe và tinh thần cũng như ý chí và kiên nhẫn để vượt bão. Vì 70% doanh nghiệp thất bại sau hai năm khởi nghiệp, sự chuẩn bị bài bản cho một kế hoạch kinh doanh

là điều thiết yếu. Các dự án nộp cho quỹ đầu tư của tôi thường phải dầy như một cuốn tự điển, vì ít nhất chủ dự án phải chứng tỏ kiến thức và lòng đam mê của mình trong giấc mơ sự nghiệp.

Các doanh nhân muốn thu ngắn thời gian khởi nghiệp nên sử dụng đòn bẩy của M&A (mua bán và sáp nhập) và nhượng quyền (franchise).

Qua đến các ngành nghề hấp dẫn, một nền kinh tế mới nổi thường đem lại nhiều cơ hội khai phá và phát triển. Đó là lý do tại sao Việt Nam, mặc cho những bất ổn vĩ mô, vẫn là một thị trường tiềm năng dài hạn và hứa hẹn. Các tăng trưởng về nhu cầu cho y tế, giáo dục, phân phối hàng hóa và du lịch sẽ luôn nằm trên 20% trong nhiều năm tới. Một thị trường như vậy chỉ cần một giải pháp sáng tạo trên trung bình.

Hai ngành nghề mà tôi đặc biệt quan tâm vì tôi cho là hai động cơ sẽ phát ngòi cho sự tăng trưởng kinh tế của Việt Nam nhờ các lợi thế cạnh tranh rất cao là IT và nông nghiệp. Tôi đã nói nhiều về hai lĩnh vực này qua các bài viết trong năm.

Danh sách tỷ phú của thế giới so với Việt Nam

Trong các thập kỷ gần đây, danh sách những nhà tỷ phú hàng đầu tại các nước phát triển thường có nhiều các đại gia IT, tài chính, công nghệ mới... thay thế cho các đại gia trong ngành nghề bất động sản, khoáng sản, công nghệ cổ điển, hàng tiêu dùng... Tại các nước chậm phát triển như Trung Quốc, Việt Nam... sự thay đổi này sẽ thể hiện trong chu kỳ mới, bắt đầu từ năm 2012. Đây là một dấu hiệu đáng mừng vì đó là một bằng chứng đi lên của nền kinh tế đang thay đổi đẳng cấp.

Tôi tin rằng một doanh nhân trẻ, tìm ra một mô hình kinh doanh sáng tạo và dồn hết tâm trí, nội lực của mình liên tục trong 5 năm, nhất định sẽ trở thành một triệu phú đô la. Quên chuyện ăn nhậu, quên chuyện thất tình trai gái, quên chuyện bạn bè bàn ra tán vào, quên chuyện sĩ diện... chỉ biết một mục đích duy nhất là công việc của mình, không bỏ cuộc hay thất vọng, không phân tán tài lực với những hoạt động ngoài luồng, không suy nghĩ xa xôi hay lầm lạc. Chỉ đơn

giản có thế. Tôi sẵn sàng ký một khế ước với bạn: nếu bạn đã làm tất cả việc này thật nghiêm túc và không kiếm được 1 triệu đô la vào năm 2017, tôi sẽ tịnh khẩu và ngưng hết viết lách trong phần đời còn lại.

Quá dễ phải không bạn? Ngày mai, hãy bắt đầu lên kế hoạch và tạo cho mình một định mệnh đúng nghĩa và như ý muốn.

16 tháng 2 năm 2012

... Nếu mình cứ tiếp tục làm những gì mình đã làm, thì mình sẽ tiếp tục thu hoạch những kết quả gì đã xảy đến. Không phải tự tin, mà phải là thay đổi để vượt bão. Can đảm để tiếp tục chịu đựng có thể đồng nghĩa với ngu xuẩn, bởi vì cái can đảm thực sự cần thiết là can đảm để thay đổi...

Ngày Doanh Nhân 13/10 vừa qua, tôi được mời nói chuyện về đề tài "Tự tin để vượt bão". Tôi cười vì nghĩ đến những lần sống chung với bão trong quá khứ. Khi mỗi ngày bị đòi nợ, khi không biết xoay đâu cho ra lương nhân viên, khi bị dọa cúp điện nước ở nhà máy, khi khách hàng không đoái hoài đến lời chào mua, khi vợ con dọa dọn ra ở riêng... thú thực tôi không lấy gì làm tự tin lắm. Cái "tôi" hoành tráng, thông minh, trải nghiệm biến đi đâu mất, chỉ còn quanh đây một con khỉ mệt mỏi, sợ sệt và thụ động.

Dù có tự nhủ là phải bước tới, phải tích cực, phải vượt khó bằng mọi giá, phải biết tự tin, nhiều doanh nhân khi đối diện với hiểm họa của đại thất bại thường co rúm vào như một con sâu chui trốn trong lòng đất vì đây là một bản năng tự vệ cố hữu. Tôi cũng thường có phản ứng tương tự. Chữ "tự tin" mà mọi người động viên nghe giống như một khẩu hiệu rỗng tuếch, sau vài lần sử dụng, trở nên nhàm chán, lố bịch và thừa thãi.

Cho nên, đối với một người đang đứng bên bờ vực thẳm, tôi nghĩ lời khuyên hãy tự tin có thể đem lại một tác động trái ngược. Sau nhiều lần đứng dậy và đối mặt với thử thách, tôi chỉ biết chia sẻ với các bạn doanh nhân trẻ rằng hãy coi đây là một cơ hội tốt để "xét nghiệm lại" tất cả những gì mình đã làm, đã suy nghĩ, đã đối diện... để thay đổi. Bởi vì nếu mình cứ tiếp tục làm những gì mình đã làm, thì mình sẽ tiếp tục thu hoạch những kết quả gì đã xảy đến.

Không phải tự tin, mà phải là thay đổi để vượt bão. Can đảm để tiếp tục chịu đựng có thể đồng nghĩa với ngu xuẩn, bởi vì cái can đảm

thực sự cần thiết là can đảm để thay đổi.

Kinh tế vĩ mô toàn cầu sẽ suy thoái trong vài năm tới mặc cho những gói kích cầu của các chính phủ. Căn bệnh chính của Âu Mỹ, Trung Quốc và các quốc gia đang suy yếu là nợ công, nợ tư rồi in tiền. Kích cầu để thêm nợ, thêm cung tiền… cũng giống như đưa thêm rượu cho thằng say hay đưa thêm thuốc cho con nghiện. Nếu các nhà kinh tế này làm bác sĩ trị bệnh thì chúng ta phải lập bao nhiêu là bệnh viện để đáp ứng nhu cầu?

Trong khi đó, kinh tế Việt Nam cũng sẽ phải đối diện với các vấn đề như trên. Tại các xã hội đã phát triển hơn, họ có nội lực mạnh và cơ chế thị trường để giảm thiểu ảnh hưởng trên đời sống người dân, còn chúng ta thì chỉ có khẩu hiệu và nghị quyết. Do đó, nếu các doanh nghiệp chỉ có “tự tin” để vượt bão thì chúng ta cần nhiều phép lạ hay trò ảo thuật.

Dĩ nhiên, không phải doanh nghiệp nào cũng lĩnh búa rìu của suy thoái. Tôi luôn nói là điều kiện vĩ mô chỉ có ảnh hưởng đến những doanh nghiệp không có sức mạnh nội tại để cạnh tranh. Với những công ty có sản phẩm hay công nghệ đặc thù, có quản lý bài bản biết dự phòng rủi ro, thị phần vững chắc và không dùng đòn bẩy tài chính xô bồ, thì suy thoái là một cơ hội ngàn vàng để tăng trưởng và tạo thế. Đây là thời điểm để mua tài sản hay M&A với giá rẻ, thu hút người tài, tìm thị trường mới, tăng gia phát triển công nghệ (R&D) và huấn luyện đào tạo thêm kỹ năng cho nhân viên.

Nhưng nó cũng là cơ hội tốt cho các công ty đang gặp rắc rối biết rõ yếu điểm của mình và tìm giải pháp khắc phục hay tạo ra một bàn cờ mới trên một sân chơi mới. Nhìn lại sản phẩm, thị trường, công nghệ, quản lý và tài chính để thay đổi phương thức hay mô hình kinh doanh. Năm 1985, Steve Jobs bị đẩy khỏi công ty Apple do ông sáng lập. Ông lập nên NeXT, một công ty vi tính tương tự để cạnh tranh với Apple. Thất bại, ông gần bị phá sản. Nhưng sau khi nhìn lại các tài sản của NeXT, ông thấy một ứng dụng phần mềm có thể gây đột phá trong ngành sản xuất phim hoạt hình. Pixar đã giúp ông vươn lại lên đỉnh cao, tạo danh tiếng mới và năm 1996, ông trở lại Apple với tư cách một hiệp sĩ thắng thế.

Cái tệ hại nhất trong mỗi suy thoái là sự xuất hiện của những xác chết biết đi (zombie). Đây là những doanh nghiệp đáng lẽ phải bị đào

thải bởi thị trường thì qua một quan hệ chính trị hay một thế liên hoàn quan trọng trong nền kinh tế đã nhận được những tài trợ chính thức và không chính thức để tiếp tục tồn tại. Chúng không còn năng động hay sáng tạo và cũng không thể thay đổi hay thích ứng với môi trường mới. Những zombies này miệt mài trên giường bệnh và gây tai hại cho nền kinh tế chung vì chúng chiếm đoạt và sử dụng rất nhiều tài nguyên, tiền bạc, tài năng... đáng lẽ phải được giải phóng cho các đơn vị kinh tế khác hiệu quả hơn.

Khi chính phủ tiếp tục nuôi dưỡng những zombies vì bị chi phối bởi quyền lực của các nhóm lợi ích, thì nền kinh tế sẽ đi vào một suy thoái chậm chạp nhưng dài hạn. Liên Xô, Trung Quốc đã bị zombies hành hạ gần 50 năm, Nhật đang bị trì trệ gần 2 thập kỷ, Âu Mỹ đang bước vào thế giới của zombies sau khi đổ tiền dân cứu ngân hàng. Đây là một lựa chọn để kéo dài sự đau đớn cho đa số người dân, giống như cho bệnh nhân uống thuốc giảm đau thay vì phải đưa lên bàn mổ.

Với các doanh nghiệp tư nhân, cơn bão sắp đến có thể là một xúc tác để làm một quyết định quan trọng. Nếu thấy nội lực dồi dào và tài chính sung mãn, hãy bắt tay vào một chương trình phát triển mạnh mẽ và gây thêm vốn cho nhu cầu sắp tới. Nếu chúng ta chỉ vừa đủ mạnh để sống sót, hãy cố gắng chỉnh sửa những yếu kém và tìm thêm đối tác chiến lược để tăng nội lực cho tương lai. Với những doanh nghiệp trên bờ phá sản, hãy minh bạch với mọi chủ nợ, khách hàng và xin họ giúp đỡ để cùng nhau vượt khó. Trên hết, phải minh bạch với chính mình về khả năng sống còn. Đừng làm một zombie, mà sẵn sàng chết để được tái sinh. Đây là sự can đảm đáng kính phục.

Trong quy trình tiến hóa của thiên nhiên, sự sống và cái chết luôn tiếp nối nhau trong một chu kỳ bất tận. Các nhà khoa học gọi đó là sự hủy diệt tích cực (creative destruction) rất cần cho sự tuần hoàn của mọi đời sống trên trái đất. Chỉ tiếc là các chính trị gia và các chuyên gia kinh tế lại rất kém cỏi về khoa học, kỹ thuật hay lịch sử nên thường đưa ra những chính sách đối nghịch với thiên nhiên. Và cả một dân tộc phải trả giá đắt cho điều này.

25 tháng 10 năm 2011

Chuyện dài tái cấu trúc

Tôi không bao giờ nói là một thị trường thực sự tự do luôn luôn "đúng"; nhưng tôi tin rằng thị trường tự do sẽ luôn là "kẻ chiến thắng sau cùng". Bởi vì nó là đại diện duy nhất và chính thống nhất của người tiêu thụ.

Danh từ "tái cấu trúc" (TCT) lúc này bị lạm dụng hơi nhiều. TCT kinh tế, TCT giáo dục, TCT cơ chế, TCT nhân lực, TCT chính sách, TCT ngân hàng, TCT giao thông, TCT chứng khoán, TCT ngân sách... chỉ thiếu một phương thức tôi đang muốn biết là TCT vợ con hay TCT hàng xóm mình. Mọi người, từ chuyên gia có giấy phép của chính phủ đến tài xế xe ôm đều bàn chuyện lạm phát, tỷ giá, vàng, lãi suất, bất động sản và... TCT, thay vì cướp, hiếp, giết, đại gia, chân dài... như thói quen thời còn vàng son?

Tôi đã nói về vàng cách đây ba năm trước, và những thứ lăng nhăng khác như lạm phát, tỷ giá, FDI, thanh khoản ngân hàng cách đây khá lâu. Và suy nghĩ của tôi cũng không gì thay đổi để đính chính hay nói thêm. Tôi cũng nói về "cơn bão năm Thìn" hay "đại họa 2012" về bong bóng tài sản, về hậu quả của các gói kích cầu của các chính phủ, về những vụ vỡ nợ của nền kinh tế ngầm từ hơn năm nay. Tôi hơi lo vì trong những xã hội khép kín, người nói sai thì được chiều chuộng và an ủi, còn những anh nói trúng thường hay bị đem ra làm vật tế thần.

Tôi nghĩ đến việc lo TCT vào thời điểm này cũng giống như vào năm 1992 khi các cư dân Florida chạy ra các siêu thị vài giờ trước khi cơn bão lịch sử Andrew đến để mua gỗ về đóng trụ các cửa kính. Thường thì tiệm vật liệu đã hết hàng và thời gian không còn nhiều để thay đổi được gì. Thế nhưng, thói quen đợi đến giờ chót vẫn hiện diện. Tôi cũng đã nhiều lần trễ chuyến tàu trong quá khứ nên rất thông cảm. Nhất là khi sự thay đổi thường đem đến những cảm giác không an toàn.

Với tôi, khi cơn bão đang đi qua, thì mình phải tìm đến một góc nhỏ bình an nào đó trong căn nhà đã sửa chữa chuẩn bị cho thiên tai, xem DVD của một phim hào hứng hay đọc một cuốn sách thú vị qua Ipad, đợi cơn bão tạnh. Không còn gì để bàn thêm hay suy nghĩ, nhất là về chuyện TCT.

Dĩ nhiên, căn nhà sẽ phải sửa lại hay phải vẽ đồ án để xây mới lại hoàn toàn, tùy theo sự hư hại do cơn bão đem lại. Còn suy nghĩ về chuyện sửa hay đập bỏ trước khi bão đến thì hơi... thừa thãi. Nhưng nếu có vài người bạn tâm tình, ta có thể quây quần cạnh lò sưởi, trao đổi với nhau những tư duy và phản biện về thế thái nhân tình thì cũng là những khoảnh khắc êm đềm của đời sống.

Một anh bạn quả quyết rằng tôi và những tên tư bản ngoan cố đã sai lầm từ căn bản khi nghĩ rằng thị trường luôn luôn đúng và để mặc thị trường chỉnh sửa mọi khủng hoảng. Chính cơ chế thị trường đã gây ra những cuộc khủng hoảng này vì bốn nhân tố chính: tâm lý ngu dốt dễ xao động của đám đông; sự đầu cơ và thao túng của các nhóm tài phiệt; sự xáo trộn mọi trật tự xã hội khi thị trường điều chỉnh hay thay đổi; và luật cung cầu luôn có khuynh hướng đi quá đà tạo nên những bất ổn không cân đối về giá cả. Anh nói thêm về hiện tượng "Chiếm Phố Wall" như một dấu hiệu trở lại của nền kinh tế chỉ huy.

Anh bạn nhận xét chính xác về thực thể của nền kinh tế thị trường. Đa số người dân dễ bị tâm lý bầy đàn; lòng tham của con người thường không có đáy nên họ sẽ lợi dụng quyền lực và tiền bạc để kiếm chác thêm khi có cơ hội; giá cả thị trường thì chông chênh như con tàu trong sóng lớn, lúc quá thấp, khi quá cao; và trên hết, mỗi khi thị trường điều chỉnh, trước hay sau khủng hoảng, đều gây những biến chứng vô cùng khó chịu.

Vì vậy, các nhà đại trí thức và lý thuyết gia đẳng cấp, các chính trị gia siêu việt và các tâm hồn trẻ đầy nhiệt huyết đã cùng nhau làm một thí nghiệm cải tổ tận gốc rễ nền kinh tế thị trường. Họ may mắn được nhiều quốc gia tham dự, trong đó Liên bang Xô Viết đăng ký 70 năm và Trung Quốc hơn 30 năm. Những nhân vật tự cho là "tài giỏi khôn ngoan" này được toàn quyền quyết định về mọi việc liên quan đến nền kinh tế, từ phối trí nguồn vốn, nhân công, sản phẩm, giá cả, đến các chương trình nghiên cứu, sử dụng công nghệ, tiếp thị và hậu mãi. Đây là một cuộc thí nghiệm về kinh tế lớn lao và sâu rộng nhất trong lịch sử loài người. Kết quả là một trải nghiệm quý giá gấp ngàn lần

các học thuyết đã đoạt giải Nobel về kinh tế và xã hội.

Do hạn chế lịch sử nên “các đỉnh cao trí tuệ” này đã kiên trì theo đuổi lý thuyết của mình suốt vài thế hệ. Ngay cả khi các bộ lạc hoang dã ngu ngơ từ châu Phi thí nghiệm thử vài năm rồi bỏ cuộc, các quan chức Xô Viết vẫn tiếp tục hành trình và những ai muốn phản đối thì đã có Siberia hay bức tường Berlin. Thành tích duy nhất họ đạt được là một xứ Nga, một xứ Tàu nghèo hơn là lúc trước khi thí nghiệm, tính theo GDP và thu nhập cá nhân.

Dĩ nhiên, trong suốt thời gian thí nghiệm, nền kinh tế Liên Xô và Trung Quốc không bao giờ gặp khủng hoảng hay xáo trộn về giá cả, lãi suất hay tỷ giá. Cái giá phải trả cho sự ổn định về xã hội này chắc người dân Triều Tiên biết rõ và cũng đã muốn thay đổi. Thực sự, cả thế giới phải tri ân sâu đậm nhân dân Liên Xô và Trung Quốc đã thử nghiệm để chúng ta tránh xa cái hoang tưởng tuyệt vời của ý tưởng này. Điều nghịch lý là cho đến thế kỷ 21 của nền kinh tế Internet này, nhiều chuyên gia vẫn còn muốn tiếp tục thử nghiệm, dù chỉ một phần.

Sau cùng, tôi không bao giờ nói là một thị trường thực sự tự do luôn luôn “đúng”; nhưng tôi tin rằng thị trường tự do sẽ luôn luôn là “kẻ chiến thắng sau cùng”. Bởi vì nó là đại diện duy nhất và chính thống nhất của người tiêu thụ. Và người tiêu thụ là người duy nhất bỏ tiền của mình ra để hưởng thụ hay bị “tiền mất tật mang”. Những ai lấy tiền người khác để làm lợi cho mình và phe nhóm mình thường được vinh danh là kẻ cắp.

03 tháng 11 năm 2011

Thực ra, trận bão năm Thìn sẽ không thay đổi nhiều mức sống của đại đa số người dân bao nhiêu. Phần lớn phải thắt lưng buộc bụng kỹ hơn vì suy thoái và lạm phát; nhưng sau bao cơn khủng hoảng và chiến tranh mấy chục năm qua, kỹ năng sinh tồn đã được tôi luyện để biến con người Việt thành siêu nhân về sức chịu đựng.

Gần đây, một chuyên gia của chính phủ long trọng tuyên đoán là những chính sách hiện nay của chính phủ sẽ giải quyết được hết các khó khăn của kinh tế vĩ mô Việt Nam như lạm phát, tỷ giá, nợ xấu ngân hàng, bội chi, FDI... trễ lắm là trước Quý II năm 2012. Nhiều bạn bè tôi nghe xong, mở champagne, hát quốc ca và chờ đợi. Dù sao, 7, 8 tháng chỉ là một khoảng thời gian ngắn ngủi trong đời doanh nghiệp.

Dĩ nhiên, tôi không kiếm được đồng nào trong các phân tích, nhận định nên tôi chưa ca hát lạc quan như vậy. Tôi cứ nghĩ tháng Sáu năm 2012 có thể là tâm điểm của trận bão kinh tế năm Thìn. Lý do đơn giản theo ước tính bình thường của một doanh nhân quê mùa là khi cung tiền tiếp tục tăng vì cần “kích cầu” để cứu ngân hàng và các dự án siêu khủng, khi thói quen cho rác rưởi xuống thảm để che đậy không thể bỏ được, và khi thế giới bên ngoài lại bấp bênh con tàu vì nợ công, tư... thì các vấn đề nói trên vẫn tồn tại và xấu đi. Nói tóm lại, nếu chúng ta cứ tiếp tục làm những gì chúng ta đang làm thì chúng ta sẽ tiếp tục gặt hái những thành quả mà chúng ta đang nhận. Thực sự, nền kinh tế giống như một máy tính, cho rác đầu vào thì vẫn là rác ở đầu ra (garbage in, garbage out).

Tôi cho rằng cơn bão năm Thìn đang tập trung cường độ và ảnh hưởng của trận bão chỉ có thể nhìn thấy được vào cuối năm 2012.

Nếu cơn bão đến, thì đây là những ngành nghề sẽ phải thay đổi và biến dạng từ căn cơ.

Giá cả sẽ phải xuống theo trọng lực của hai yếu tố thị trường: thu nhập của người dân và lượng tiền đầu cơ thứ cấp. Người dư dả tiền bạc đã mua nhà xong, người nghèo sẽ nghèo thêm với lạm phát, nhà đầu cơ với tiền nhàn rỗi không còn nhiều... Kinh doanh bất động sản sẽ trải qua chu kỳ suy thoái giống như tại Âu Mỹ các năm vừa qua. Nhân công thất nghiệp sẽ quay về quê để mưu sinh hay tạm trú, nhu cầu nhà thuê cũng sẽ giảm sút trầm trọng. Phân khúc thương mại, văn phòng và nghỉ dưỡng cũng sẽ chịu áp lực xấu từ nền kinh tế khập khễnh.

Thực tình, về mặt xã hội thì đây là một thay đổi tích cực. Người tiêu thụ sẽ có cơ hội mua căn nhà mong ước với giá phải chăng hơn và tình trạng đầu cơ, làm cò địa ốc để kiếm tiền nhanh sẽ giảm thiểu rất nhiều. Tiền nhàn rỗi sẽ đầu tư vào những phân khúc có hiệu quả hơn cho nền kinh tế.

Được sự chống lưng của nhà nước để tránh bất ổn xã hội, cổ đông các ngân hàng sẽ an toàn với vốn đầu tư. Nhiều sáp nhập bằng súng (shotgun marriage) sẽ xảy ra, nhưng bức tranh toàn cảnh sẽ không thay đổi nhiều. Cho một vài anh bệnh ở chung với một anh mạnh khỏe thì virus có thể lan tràn tệ hơn, nhưng nợ xấu không thể biến mất như các trò ảo thuật. Quản trị địa phương sẽ gặp nhiều vấn đề không giải quyết nổi do thiếu kinh nghiệm và vốn liếng; do đó, các ngân hàng nước ngoài sẽ được mời chào làm cổ đông chiến lược cũng như được mua lại các đơn vị tư nhân làm bàn đạp cho chương trình phát triển thị trường.

Về lâu dài, sự hợp tác với các đối tác nước ngoài sẽ đem lại những thay đổi lớn không những về mặt tiếp thị, hậu mãi cho khách hàng; mà qua các hoạt động hàng ngày, nhóm quản trị mới sẽ áp lực để thay đổi điều lệ và sự kiểm soát từ chính phủ, khiến bộ máy điều hành

ngành tín dụng thiết yếu cho tài chính quốc gia trở nên hiện đại và hiệu quả hơn.

Với cơn bão, chứng khoán sẽ chạm đáy vào cuối năm 2012. Đây là thời điểm để các nhà đầu tư còn tiền gỡ gạc lại các mất mát mấy năm vừa qua. Nhưng sự hồi phục đúng nghĩa để qua một chu kỳ mới phải kéo dài hơn hai năm. Trong khi đó, những công ty chứng khoán và các quỹ đầu tư sẽ phải trình làng nhiều sản phẩm tài chính sáng tạo và hiệu quả hơn. Chính phủ cũng phải cho phép những hoạt động mà từ trước đến giờ họ vẫn coi là một hình thức cờ bạc. Tôi muốn nói đến các hợp đồng ngoại hối và nguyên liệu, cũng như phương thức bán khống (short).

Với sự mở rộng từ căn bản điều hành, trái phiếu và hợp đồng tài chính của Việt Nam sẽ xuất hiện trở lại trên thị trường quốc tế, đem lại nguồn vốn mới cần thiết cho doanh nghiệp trong nước.

Với chính sách "góp vốn từ dân" qua kênh vàng và đô la, chính phủ sẽ truy bắt những người còn kinh doanh hay lưu trữ hai sản phẩm này. Nhiều tiệm vàng tư nhân sẽ bị đóng cửa vì chỉ giao dịch nữ trang thuần túy sẽ không đem đủ lợi nhuận và khách hàng. Tuy vậy, với giá thị trường quốc tế xấp xỉ 2.500 đô la một ounce vào cuối năm 2012 theo tiên đoán của nhiều chuyên gia vàng, các hoạt động ngoài luồng sẽ gây nhiều biến động cho tỷ giá, lạm phát và nợ xấu. Cuối cùng, chính phủ sẽ phải đối diện với lựa chọn, hoặc trở lại nền kinh tế chỉ huy chặt chẽ kiểu Bắc Triều Tiên, hoặc mở cửa lại và để thị trường tự điều chỉnh.

Đây là một ngành nghề làm ăn rất khả quan và chiếm tỷ trọng lớn trong GDP ngầm. Vì tiền kiếm được khá dễ dàng, không cần đầu tư

hay chịu rủi ro, các vị làm ăn theo mô hình kinh doanh này là những cư dân tiêu xài rộng rãi và khách sộp của các cơ sở giải trí, du lịch và hàng hiệu. Họ cũng là nhóm đầu tư có nhiều tiền nhàn rỗi và tạo nhiều đầu tư quan trọng trong các ngành nghề. Sự đóng góp của họ vào nền kinh tế thường lớn lao hơn ước định.

Tuy nhiên, khi nguồn tài trợ từ nước ngoài giảm thiểu, các dự án và ngân sách phải sụt giảm theo vì thiếu ngoại hối. Một co sụt chừng 20% sẽ khiến nhiều "cò" nhỏ bé thất nghiệp và gây khó khăn cho kỹ nghệ phục vụ đại gia. Những chương trình khuyến mãi liên tục hay "mua chung" sẽ biến Việt Nam thành một thiên đường cho du khách Trung Quốc, Đài Loan, Singapore và Hàn Quốc.

Trên cùng bình diện, các ngành nghề liên quan đến năm lĩnh vực kinh doanh nói trên sẽ chịu ảnh hưởng xấu theo. Ngành xây dựng và vật liệu sẽ suy thoái theo bất động sản; các ngành nghề tài chính sẽ bớt đầu tư vào công nghệ thiết bị mới gây ảnh hưởng xấu cho IT nội địa; việc cấm vàng và đô la sẽ tạo một tâm lý bất ổn chung cho các cơ sở xuất nhập khẩu.

Trong khi đó, những ngành nghề ít bị ảnh hưởng nhất là y tế, giáo dục, năng lượng, khoáng sản, nông hải sản và sản phẩm tiêu dùng cần yếu.

15 tháng 11 năm 2011

Cơ hội đột phá của kinh tế Việt Nam

Trong các phân tích về cơ hội đầu tư hay tài trợ của Quỹ Viasa, ban tín dụng luôn lưu ý đến hai yếu tố then chốt: lợi thế cạnh tranh của dự án và kỹ năng, kinh nghiệm của đội ngũ quản lý. Ở một bình diện lớn, nền kinh tế nửa thị trường nửa xã hội của Việt Nam đang đối đầu với cả hai vấn nạn này.

Cạnh tranh trên bình diện vĩ mô

Trong chính sách phát triển kinh tế, chúng ta đã cố gắng rập khuôn theo mô hình Trung Quốc, lấy công nghiệp hóa, đô thị hóa và xuất khẩu hàng rẻ làm ba phương tiện mũi nhọn. Theo báo cáo mới nhất, ba công nghệ ngốn nhiều ngoại hối và tạo nhập siêu khủng là ô tô, điện tử và thép. Điều tôi chắc chắn là việc đầu tư tiền bạc, công sức và ưu đãi hỗ trợ vào ba công nghệ này hoàn toàn không hiệu quả và không đem lại cho Việt Nam một lợi thế cạnh tranh gì trên thương trường quốc tế.

Đây là hậu quả của việc bắt chước thiếu suy nghĩ và hành động theo lý thuyết lỗi thời. Trung Quốc có 1,3 tỷ dân, chuỗi công nghệ cung ứng linh kiện hiện đại, hệ thống hạ tầng phát triển và “đổi mới” của họ đi trước chúng ta 10 năm. Đó là lý do họ thành công trong công nghiệp hóa. Thêm vào đó, ngành nông nghiệp của họ rất cổ hủ và gây đói kém thường trực cho dân quê. Đô thị hóa để đẩy dân nghèo lên thành phố, làm nhân công rẻ cho các xưởng máy xuất khẩu hàng rẻ là giải pháp hợp lý.

Bài toán của Việt Nam

Các yếu tố này khác hẳn ở Việt Nam. Công nghệ cổ điển của chúng ta không có lợi thế cạnh tranh, nhưng nông nghiệp của chúng ta không yếu kém đến độ phải đẩy dân về thành phố làm nhân công và sinh sống trong các khu ổ chuột. Trên hết, bài toán gia công sản xuất hàng rẻ để xuất khẩu cần suy tính lại vì hiệu quả đầu tư, vấn đề nhập siêu nguyên liệu và ô nhiễm môi trường.

Thêm vào đó, đội ngũ quản lý kinh tế vĩ mô hay doanh nghiệp nhà nước đều kém kỹ năng vì nền giáo dục từ chương tụt hậu; cũng như không đủ kinh nghiệm để sáng tạo hay đột phá. Hai yếu tố căn bản cho sự thành công trong kinh doanh đều hụt hẫng trong bối cảnh này.

Trong khi đó, ở lĩnh vực tư nhân, các doanh nhân chạy theo mô hình phát triển của Âu Mỹ, lấy bất động sản, đòn bẩy nợ và dịch vụ tài chính làm trọng tâm để phát triển kinh doanh. Nếu Âu Mỹ với một nền kinh tế mạnh mẽ và lâu đời còn bị long đong với các bong bóng tài sản, thổi giá từ nợ nần và thủ thuật tài chính, thì doanh nghiệp Việt Nam bị sập bẫy là chuyện ai cũng đoán được. Đó là cái giá của học phí.

Tuy nhiên, tôi vẫn cho rằng cơ hội đột phá của nền kinh tế Việt Nam và các doanh nghiệp tư nhân vẫn tiềm tàng và chứa nhiều hứa hẹn.

Cơ hội đột phá

Với những bế tắc của lối kinh doanh thời thượng nhưng "chấp gấu vá vai" của nền kinh tế, đây là lúc mình phải quay về với căn bản để tạo lợi thế cạnh tranh. Tôi phải thú nhận là cá nhân mình không phải là một nông dân, cũng không là một chuyên gia về kinh tế nông nghiệp. Đây hoàn toàn là một chia sẻ phiến diện của kẻ đứng ngoài dựa trên những cảm nhận chủ quan. Nhưng theo tôi, chính phủ có thể làm ba việc đơn giản và không tốn kém gì cho ngân sách:

- Để người dân làng xã bầu lên các "quan điều hành" như ở Trung Quốc. Đại diện do dân chọn sẽ tránh được những áp đặt phi lý từ

bộ máy quan liêu cồng kềnh.

- Khuyến khích và tạo môi trường tốt để hiện đại hóa nền nông nghiệp bắt đầu từ các chuyên gia, nhà nghiên cứu kỹ nghệ từ các định chế giáo dục và sử dụng rộng rãi mạng lưới truyền thông để tạo phong trào.

- Gia tăng giá trị các nông phẩm bằng quy trình sản xuất cũng như tạo ra các sản phẩm đặc thù qua những nghiên cứu mới về nhu cầu tiêu dùng trên thế giới.

Dĩ nhiên, ai cũng đoán biết là nhiều thử thách và khó khăn sẽ phải giải quyết vì nông dân là thành phần bảo thủ nhất của xã hội. Những thói hư tật xấu của nông dân nhiều không kém gì các cư dân thành phố. Vấn đề biến đổi khí hậu là một tác nhân bất ổn khác. Nhưng với luật cung cầu của thị trường, những sai lầm và tiến bộ sẽ được điều chỉnh theo thời gian. Nông nghiệp và nông dân Việt Nam có thể vực dậy một nền kinh tế đang nhiều trắc trở.

Khi quay về với một nền kinh tế nông nghiệp, tôi cũng xin xác nhận là tôi không cổ súy những nếp sống quê mùa với các ông lý trưởng, quan chức làng xã, dân sưu thuế và cường hào ác bá của hơn 100 năm trước như chuyện kể của Ngô Tất Tố hay Sơn Nam. Theo mô hình Israel, nông nghiệp hiện đại dựa trên công nghiệp chất xám mới, dùng phần mềm chỉ huy các quy trình sản xuất và tiếp liệu, biến nông dân thành những chuyên viên hàng đầu trong kỹ thuật canh tác; cũng như thành những doanh nhân tiếp cận với các thông tin thị trường trực tuyến.

Tôi sẽ rất hãnh diện khi đến năm 2020, Việt Nam sẽ trở thành một quốc gia nông nghiệp hàng đầu của thế giới.

29 tháng 11 năm 2011

Ngành IT, đặc biệt phân khúc ứng dụng phần mềm, cần trí tuệ, sức sáng tạo và sự đam mê hơn là tư bản, kinh nghiệm, hay quan hệ chính trị và thương mại. Ngay cả trí tuệ, những khóa học kỹ thuật truyền dạy từ các trường đại học cũng không quan trọng hơn kỹ năng tự khám phá.

Trong bài viết về cơ hội đột phá cho nền kinh tế Việt Nam, tôi có nói là một chương trình hiện đại hóa của nông nghiệp có thể tạo một lực đẩy mới nhờ lợi thế cạnh tranh thiên nhiên và kinh nghiệm ngàn năm về canh tác.

Tôi cũng xác định là chính sách kinh tế hiện tại, đầu tư tiền bạc và ưu đãi lớn lao vào các công nghệ cổ điển chỉ làm thâm thủng thêm cán cân thương mại, tạo nhập siêu và nợ công khủng. Các hậu quả khác của mô hình kinh tế Trung Quốc mà chúng ta rập khuôn là phải cung ứng nhân công rẻ, chấp nhận ô nhiễm môi trường và gia công sản xuất hàng xuất khẩu giá rẻ... để hấp dẫn các nhà đầu tư FDI nhỏ lẻ. Trải nghiệm 20 năm qua với mô hình này đã gây nên những vấn nạn xã hội và khó khăn, ngột ngạt trong đời sống hàng ngày của đại đa số người dân.

Tuy nhiên, ngoài việc phát triển nông nghiệp, một lĩnh vực khác mà tôi nghĩ Việt Nam cũng có vài lợi thế cạnh tranh so với các quốc gia khác ở Đông Nam Á là ngành công nghệ thông tin (IT). Dù đây là một ngành nghề gần như nằm ở một thái cực đối ngược với nông nghiệp nhưng các yếu tố để thành công cho thấy khá thuận lợi với các lợi thế kinh tế của chúng ta.

Trước hết, ngành IT cần một hệ thống hạ tầng như băng tần cáp quang hay vệ tinh rộng lớn, nhưng hạ tầng cho ngành này không tốn

kém như một hệ thống xa lộ, cảng biển, đường sắt… khắp nước. Đầu tư vào phần mềm cho một video game như Grand Theft Auto IV tốn khoảng 20 triệu đô la và mất 8 tháng, nhưng đem lại một doanh thu hơn 500 triệu đô la trong tuần lễ đầu tiên. Dĩ nhiên, không phải game nào cũng thành công như vậy. Trong khi đó, mẫu xe ô tô bán chạy nhất như Toyota Camry cần 5 năm để thiết kế, đầu tư khoảng 2 tỷ đô la khắp thế giới, một thương hiệu hàng đầu quốc tế, nhưng lợi nhuận chỉ xấp xỉ với Grand Theft Auto mỗi năm.

Tiếp đến, ngành IT, đặc biệt phân khúc ứng dụng phần mềm, cần trí tuệ, sức sáng tạo và sự đam mê hơn là tư bản, kinh nghiệm, hay quan hệ chính trị và thương mại. Ngay cả trí tuệ, những khóa học kỹ thuật truyền dạy từ các trường đại học cũng không quan trọng hơn kỹ năng tự khám phá. Bill Gates có lần mỉa mai là Steve Jobs thậm chí không biết viết codes để lập chương trình, nhưng Gates quên rằng chính ông ta và Mark Zuckerberg (Facebook) đã bỏ học nửa chừng vì giáo dục từ chương và bằng cấp không giúp gì trong những đột phá của IT.

Đây cũng là lợi điểm quan trọng của Việt Nam khi so sánh với 9 quốc gia khác thuộc ASEAN. Không nước nào có 3 triệu sinh viên đại học hay 4 triệu Việt kiều khắp thế giới. Tính ham học của người Việt và những khôn khéo rèn luyện từ bao năm khó khăn là những chất xám tạo mũi nhọn. Một thí dụ có thể hơi phiến diện và chủ quan là tại thánh địa của IT, thung lũng Silicon ở California, người Việt chỉ đứng sau người Hoa và người Ấn (trong cộng đồng dân gốc Á Châu) về những thành tựu trong ngành IT thế giới.

Sau cùng, các doanh nhân Việt Nam và thế giới thường than phiền về chi phí "phong bì" trong các hoạt động. Theo một tư liệu tôi đọc được từ Jetro (Nhật), họ ước tính là phí tổn này ở Việt Nam cao hơn Thái Lan hay Malaysia chừng 6% và Indonesia chừng 3%. Một phát triển thiên về IT sẽ giảm thiểu tệ nạn này. IT không cần nhiều đất nên nạn trưng dụng đất nông dân làm đất công nghiệp sẽ giảm mạnh. Doanh nghiệp IT cũng không phải vận chuyển hàng hóa qua các trạm kiểm hay hải quan; và cũng không cần đến các quota hay giấy phép xuất nhập khẩu và thanh tra kiểm phẩm để "góp phần" vào tệ nạn này.

Quan trọng nhất là nếu kiếm được tiền từ IT, chính phủ và người dân có thể bớt phá rừng, bán khoáng sản hay đem rác công nghệ về

chôn cất giùm cho các láng giềng hữu hảo.

Tuy nhiên, tôi cũng muốn cảnh báo về ba nhược điểm đáng kể của cơ hội IT trong nền kinh tế Việt Nam. Thứ nhất, IT chỉ có thể phát triển và sáng tạo được trong một tư duy và văn hóa tự do. Điều này có thể là một dị ứng mà chính phủ và các thế lực bảo thủ của xã hội không thể "sống chung hòa bình" được. Thứ hai, chính phủ và quốc hội không thể ban hành một nghị quyết là IT phải tăng trưởng theo tốc độ 15% hay gì đó trong 10 năm tới; hay giao cho các doanh nghiệp nhà nước quản lý điều hành. Thứ ba, sự tôn trọng bản quyền và tài sản trí tuệ là yếu tố mấu chốt của động lực. Yêu nước là một chuyện; nhưng ít người như ông Alan Phan lại đem sản phẩm của mình tặng không cho thiên hạ (xin thú nhận là tôi có bán cũng chẳng ai mua).

Vượt qua ba rào cản này là tạo một môi trường thuận lợi để nền "kinh tế sáng tạo" trở nên hiện thực và đột phá. Tương tự IT, những ngành nghề có thể tạo doanh thu và lợi nhuận đáng kể cho nền kinh tế là sinh hóa học (biotech), y dược Đông và Tây, năng lượng xanh, phim ảnh và truyền thông, v.v…

Có thể chúng ta đã mất khoảng 20 năm chạy theo mô hình của Trung Quốc và ít nhiều phải trả giá. Những ổ chuột nhan nhản khắp các thành thị vì chính sách đô thị hóa không kế hoạch cần được dẹp bỏ. Những chương trình đào tạo, giáo dục lỗi thời viết ra từ 100 năm trước cần được thay thế. Những bộ máy hành chính nặng nề quan liêu để ban phát quyền lộc cho một thiểu số nhóm lợi ích phải được đổi mới để tạo hiệu quả cho nền kinh tế.

Đây là ba đòi hỏi chính yếu cho nền kinh tế thị trường và tự do dựa trên nông nghiệp hiện đại và mũi nhọn IT. *Một đời sống hài hòa trù phú tại nông thôn và một tăng trưởng IT năng động cho các thanh niên thành phố là sự tích hợp lý tưởng trong sự phát triển quốc gia*. Với tư duy đột phá mới, chúng ta có thể thành công trên căn bản "sạch và bền vững" và chúng ta có thể đuổi kịp hoặc thậm chí qua mặt các láng giềng ASEAN về GDP mỗi đầu người; hay tốt hơn, về chất lượng cuộc sống.

Thành công trong mục tiêu này thì Việt Nam có thể tự hào với chính chúng ta mà không cần nhắc nhở từ những khẩu hiệu, biểu ngữ nhan nhản khắp nước.

02 tháng 12 năm 2011

Kiếm 1 triệu đô la trong 5 năm

Một doanh nhân đầy đủ cá tính với một sản phẩm sáng tạo và một kế hoạch kinh doanh ấn tượng cũng không thể đi xa nếu việc quản lý hàng ngày không đủ nghiêm túc và tập trung. Các doanh nhân Việt thường vấp phải các lỗi lầm phổ thông như đầu tư dàn trải (vì cơ hội làm ăn rất nhiều); để sĩ diện và bạn bè, gia đình lôi cuốn vào những hoạt động không hiệu quả; hay che giấu những thất bại, lầm lỡ; chi tiêu tài chính không kỷ luật; thiếu đạo đức và kiên nhẫn trong việc xây dựng thương hiệu và kỷ cương công ty; không tôn trọng khách hàng, đối tác, cổ đông hay đối thủ; sử dụng con người theo kiểu tình cảm gia đình hay phe nhóm.

Một công thức kiếm tiền đơn giản

"Tôi tin rằng một doanh nhân trẻ, nếu đã tìm ra một mô hình kinh doanh sáng tạo và liên tục trong 5 năm dồn hết tâm trí nội lực để thực hiện, nhất định sẽ trở thành một triệu phú đô la. Quên chuyện ăn nhậu, quên chuyện thất tình trai gái, quên chuyện bạn bè bàn ra tán vào, quên chuyện sĩ diện... chỉ biết một mục đích duy nhất là công việc, không bỏ cuộc hay thất vọng, không phân tán tài lực với những hoạt động ngoài luồng, không suy nghĩ xa xôi hay lầm lạc. Chỉ đơn giản có thế. Tôi sẵn sàng ký một khế ước với bạn: nếu bạn đã làm tất cả việc này thật nghiêm túc và không kiếm được 1 triệu đô la vào 2017, tôi sẽ tịnh khẩu và ngưng hết viết lách trong phần đời còn lại."

Tư duy của thế hệ 8X, 9X vẫn coi chuyện làm quan là con đường lý tưởng nhất để đạt mộng ước giàu có. Con đường này dĩ nhiên cũng vất vả, nhiều cạnh tranh và chuyện "đội trên đạp dưới" là một hành xử bắt buộc. Nó cũng tiềm tàng nhiều nguy hiểm nếu trong quá trình, ta lỡ đụng chạm quyền lợi với một kẻ thù mạnh hơn. Do đó, qua công

thức kinh doanh tôi đề xướng, các bạn trẻ tham vọng lại thấy mình có một lối đi khác, mà khỏi phải cúi đầu hoài, mỏi lưng. Chả trách các bạn muốn tìm biết thêm chi tiết để lên kế hoạch.

Nhưng vì không có bữa ăn nào miễn phí, nên tôi đã phải nói nhiều về cái giá phải trả cũng như về những điều kiện cần và đủ nếu muốn theo đuổi chương trình triệu phú đô la này. Trước hết là những món hấp dẫn về điều kiện tham dự.

Quá dễ để tham dự

Bạn không cần một bằng cấp hay học vị nào, thực hay rởm, từ bất cứ một đại học nào. Bạn sẽ cần kiến thức, nhưng đó là loại trí thức được trau dồi tích lũy hàng ngày qua những trải nghiệm thực tế và sai lầm. Bạn sẽ phải nghiên cứu, phân tích mỗi ngày đủ loại dữ kiện về công nghệ, quản lý, tài chính, tiếp thị... nhiều gấp 3, 4 lần số giờ học tập của một sinh viên MBA chính quy. Sẽ không có thi tuyển, thi sát hạch hay nhờ người thi giùm; nhưng mỗi lần bạn sơ hở, quên làm bài và “thi trượt”, thì kết quả sẽ thể hiện thực bằng một cái giá vô cùng đau đớn.

Bạn không cần một lý lịch tốt, là con cháu của các lãnh đạo, cần tìm người chống lưng hay giới thiệu. Bạn cũng không cần một dự án kiểu sao chép, với đủ loại dấu xanh dấu đỏ phê chuẩn. Bạn chỉ cần một sản phẩm đặc thù sáng tạo, đủ khả năng để cạnh tranh trên bất cứ thị trường nào và một kế hoạch kinh doanh bài bản làm các nhà đầu tư sửng sốt khi đọc.

Có thể bạn đang ở vào lứa tuổi 20 tuổi, 30 tuổi, 60 tuổi hay 70 tuổi. Tuổi tác không quan trọng, nhưng sức khỏe, lòng đam mê và ý chí vượt bão phải thật đầy đủ.

Năm điều kiện mấu chốt

Tôi đã nói nhiều về những điều kiện cần có để tạo lực đẩy cho mọi hành trình kinh doanh. Tôi xin vắn tắt lặp lại:

1. Động lực, lòng tham và ngọn lửa trong người

Yếu tố này quan trọng nhất vì nó định đoạt vận mệnh của doanh nghiệp. Đi đến đích hay bỏ cuộc là do ngọn lửa trong người. Khi khởi nghiệp thì ai cũng đầy ý tưởng tốt, sáng tạo và đặc thù. Nhưng để ý tưởng trở thành hiện thực, doanh nhân phải đối diện với nhiều thử thách, khó khăn, tình thế tuyệt vọng và nếu không còn động lực, việc bỏ cuộc đầu hàng sẽ là lựa chọn đầu tiên.

2. Lợi thế cạnh tranh

Sản phẩm kinh doanh phải mang tính sáng tạo, độc đáo và tạo một lợi thế cạnh tranh chắc chắn. Nó có thể là một dịch vụ mới lạ chưa có trên thị trường, một công nghệ mũi nhọn hơn các địch thủ, một sản phẩm có thương hiệu lâu đời hay một hệ thống tiếp liệu phân phối hiệu quả nhiều ứng dụng. Dĩ nhiên, nhu cầu thị trường cũng phải hiện hữu ở tầm mức đủ lớn để tạo doanh thu và lợi nhuận mong muốn.

3. Sức khỏe để đối phó với áp lực và thời gian công sức đòi hỏi

Những áp lực và kỳ vọng từ gia đình, đối tác, cổ đông, nhà tài trợ, nhân viên, nhà cung cấp, khách hàng, chính phủ và ngay cả trong xã hội luôn đè nặng trên vai doanh nhân. Nếu không có một thân thể khỏe mạnh để giữ tinh thần sáng suốt, bình tĩnh thì không thể hoàn tất công việc quản trị. Ngoài áp lực, sức khỏe là một yếu tố mấu chốt vì thiên tài đầy tham vọng mà không chịu đổ mồ hôi thì cũng chỉ là một người thất bại, khó tạo dựng được cơ sở bền vững. Tôi chưa thấy một doanh nhân thành công nào chỉ làm 40 giờ đồng hồ trong tuần. Công thức áp dụng cho họ là 24/7, vì một doanh nhân ngủ cũng mơ thấy công việc làm ăn.

4. Liều lĩnh, dám làm, dám chấp nhận rủi ro

Chỉ cần một sai lầm nhỏ thì đã có thể giết chết một đại công ty như Arthur Anderson, Lehman Brothers hay suy yếu quằn quại như BP. Tỷ lệ rủi ro trong kinh doanh quá cao. Nếu một người giỏi về toán và thống kê thì họ sẽ không làm doanh nhân. Tôi nói đùa doanh nhân là những người... dốt toán nhất, và sự ngu dốt này chỉ vượt qua được với tính lạc quan phi lý, lối xử lý liều lĩnh, ngang ngược. Chỉ cần nghĩ đến hình ảnh khi làm ăn thất bại, rất có thể sẽ mất tất cả từ gia đình, bạn bè đến tài sản, tiếng tăm... là nhiều người bình thường phải chùn

chân.

5. Kinh nghiệm, quan hệ, kiến thức

Nếu chưa có những yếu tố này thì bạn phải lo tạo dựng thật đầy đủ trước khi ra trận mạc. Kiến thức có thể nhanh chóng tích lũy nếu chịu khó bỏ ra hai tháng đọc các bài viết về ngành nghề mình chọn (Google và Internet là một nguồn thông tin không thể thiếu). Sau đó, bạn phải tạo dựng những quan hệ với bất cứ cá nhân nào có liên quan ít nhiều đến lĩnh vực kinh doanh mình sẽ theo đuổi. Những nhân vật này thực sự là những thiên thần giúp truyền lại những kinh nghiệm mà mình thiếu sót.

Với năm yếu tố mấu chốt ở trên, bất cứ một hành trình kinh doanh nào cũng sẽ đến đích, không sớm thì muộn, tùy vào tầm cỡ của dự án. Tôi dùng công thức 5 năm cho một tài sản khoảng 1 triệu đô la vì tôi dựa trên một tỷ lệ P/E (giá/lợi nhuận) trung bình là 7; hay một dòng tiền lợi nhuận hàng năm khoảng 150 ngàn đô la. Trong ngành phân phối hay sản xuất hàng tiêu dùng, doanh nghiệp bạn phải bán ra khoảng 1,5 triệu đô la để đạt chỉ tiêu này. Nó không dễ, nhưng chắc chắn đây không phải là một hành trình kiểu Vạn Lý Trường Chinh của Mao Trạch Đông. Trong những ngành nghề hiện đại hơn như IT hay tài chính, các tỷ lệ P/E thường rất cao, nên mục tiêu càng dễ đạt.

Các rào cản và thử thách

Nhưng trên hết, một doanh nhân đầy đủ cá tính với một sản phẩm sáng tạo và một kế hoạch kinh doanh ấn tượng cũng không thể đi xa nếu việc quản lý hàng ngày không đủ nghiêm túc và tập trung. Những doanh nhân Việt thường vấp phải các lỗi lầm phổ thông như đầu tư dàn trải (vì cơ hội làm ăn rất nhiều); để sĩ diện và bạn bè, gia đình lôi cuốn vào những hoạt động không hiệu quả; hay che giấu những thất bại, lầm lỡ; chi tiêu tài chính không có kỷ luật; thiếu đạo đức và kiên nhẫn trong việc xây dựng thương hiệu và kỷ cương công ty; không tôn trọng khách hàng, đối tác, cổ đông hay đối thủ; sử dụng con người theo kiểu tình cảm gia đình hay phe nhóm.

Vượt qua các rào cản này là bạn đã đi xa hơn 90% các đối thủ cạnh tranh và có ít nhất là 80% để đạt mục tiêu hay tiến xa hơn nữa.

Xác suất thành công

Tôi ước tính là chính phủ Việt Nam sẽ tiêu xài khoảng 400 tỷ đô la (ngân sách và nợ công) trong 5 năm tới, kể cả những đầu tư vào doanh nghiệp nhà nước. Nếu thất thoát và lãng phí trung bình còn 2 con số như hiện nay, thì tài sản riêng của các quan chức chiếm hàng chục tỷ đô la. Đây là một số tiền khá lớn nhưng số lượng người cạnh tranh cũng rất khủng khiếp vì sự hấp dẫn của “free money” (tiền chùa). Gần 4 triệu công chức và cán bộ tham dự cuộc chơi nên bạn phải nằm trong top five (5% đỉnh) để xí phần đáng kể.

Trong khi đó, lĩnh vực tư nhân sẽ chiếm khoảng 540 tỷ đô la; và tài sản lưu giữ có thể lên đến hơn 100 tỷ đô la. Với hơn 1 triệu doanh nhân thi đấu, cơ hội thắng 1 triệu đô la sẽ tốt hơn chuyện làm quan nhiều.

Nhưng trên tất cả các thành quả và khó nhọc của cuộc chơi, phần thưởng lớn nhất cho các doanh nhân trẻ sẽ là một lòng tự trọng và hãnh diện vì sự đóng góp chân chính của bản thân cho xã hội. Mỗi sáng, khi soi gương, bạn sẽ không phải cúi đầu tự hổ thẹn cho mình hay gia đình.

28 tháng 02 năm 2012

Khi không chấp nhận để bong bóng bất động sản vỡ vào cuối năm 2012, Việt Nam đã mặc tình đẩy nền kinh tế tài chính vào một chu kỳ suy thoái sẽ kéo dài suốt thập niên còn lại.

Tất cả những tranh chấp trong 5 ngàn năm lịch sử đều liên quan đến đất đai. Các đế chế Trung Hoa, Ai Cập, Hy Lạp, La Mã, Tây Âu vào trước Thế Chiến thứ Hai đều dựa kế hoạch bành trướng trên căn bản chiếm đất...

Cho đến ngày hôm nay, tại những quốc gia kém phát triển, nền kinh tế còn thô sơ, tài sản của người dân vẫn phần lớn là bất động sản, ít nhất cũng là miếng đất để cắm dùi. Cho đến năm 1985, những tỷ phú giàu bằng bất động sản vẫn chiếm 18% tổng số 100 tỷ phú giàu nhất nước Mỹ. Hiện nay, gần như ít ai có thể kiếm tỷ đô la trong vài chục năm bằng bất động sản; trừ khi họ mua bán các sản phẩm phái sinh tài chính (derivatives) của bất động sản.

Trong cuộc đời kinh doanh của tôi, hai nhân vật ảnh hưởng đến những quyết định về đầu tư hay điều hành bất động sản (BĐS) là ông chủ cũ người Do Thái và bà mẹ nuôi người Pháp. Họ biểu hiện hai thái cực của hai góc nhìn, không những về BĐS mà còn về triết lý sống và việc cảm nhận hạnh phúc.

Ông chủ là một đại gia có khoảng 1,6 tỷ đô la vào thời cực thịnh. Mặc dù có một ngôi nhà sang trọng rộng hơn 1.000m^2 ở Park

Avenue, nơi mệnh danh là khu giàu có nhất New York với một bà vợ và một cô con gái, ông gần như ở cả ngày trên chiếc máy bay cá nhân - Gulfstream. Ông bay khắp thế giới và phòng ngủ của ông nằm tại hầu hết các khách sạn 5-6 sao trên khắp 5 lục địa. Lúc tôi còn làm việc cho ông, công ty ông đầu tư và kiểm soát 24 công ty con thuộc nhiều ngành nghề và tại nhiều quốc gia; nhưng không một công ty nào liên quan đến BĐS, trực tiếp hay gián tiếp.

Ông giải thích, BĐS là một đầu tư khó có thể kiểm soát vì chu kỳ lên xuống khó đoán; vì khi gặp khó khăn, ta không thể dời BĐS đến một thị trường khác (như các sản phẩm hay dịch vụ); và khi cho thuê, thì các vấn đề với người thuê là những rắc rối có thể vượt quá khía cạnh pháp lý (chẳng hạn như chính phủ có thể cấm tăng giá thuê để hốt phiếu người dân nghèo...). Thêm vào đó, khi thị trường xuống dốc, thì việc thoái vốn gần như bất khả thi dù chịu bán lỗ. Trên hết, chiến thuật đòn bẩy hay dùng trong kinh doanh BĐS có thể tạo lợi nhuận nhanh chóng, nhưng đây cũng là mồ chôn bao nhiêu tài sản cực nhanh.

Tôi thì nghĩ có lẽ trong tiềm thức một người Do Thái, hơn 5 ngàn năm làm dân du mục khắp mọi phương trời, chịu sự kỳ thị và ngược đãi của mọi sắc dân địa phương, ông boss của tôi không thấy an toàn ở một nơi nào để gọi đó là quê mình. Lá không có cội để rụng về?

Trong khi đó, bà mẹ nuôi của tôi là một giáo viên sau khi tốt nghiệp đại học đã theo đuổi nghề này đến khi về hưu. Chồng bà là kế toán viên làm công cho công ty điện lực suốt 27 năm sau hơn 20 năm làm công chức cho Bộ Nội vụ Pháp. Bà sinh ra trong một căn hộ nhỏ khu Montmartre năm 1916 và mất cũng tại căn hộ này vào năm 1998. Bà đã chứng kiến hai trận thế chiến, vài cuộc cách mạng và bao nhiêu biển dâu từ góc nhìn qua cửa sổ của căn nhà này.

Trong những năm làm việc, hai ông bà để dành và đầu tư tất cả vốn liếng vào BĐS. Khi bà chết, hai ông bà có 16 căn nhà quanh Paris; trị giá hơn 20 triệu Euro bấy giờ. Ông bà có nhiều BĐS lớn và đẹp hơn chỉ để cho thuê, chứ không hề dọn đến đó ở. Có lẽ khu vườn nhỏ ở công viên cạnh bên, những tiệm boulangerie, café, bistro, magasin[(1)]... là những dấu ấn của kỷ niệm và tình yêu nên ông bà không thể tìm đến ở nơi nào khác.

Khi qua Mỹ lần thứ hai vào năm 1975, tôi kiếm hơn 4 triệu đô la

đầu tư bán thời gian vào BĐS trong khi đi làm. Sau đó, tôi mất hết tiền đã kiếm được khi đầu tư vào một dự án BĐS ở Arizona vào năm 1982. Căn biệt thự tôi mua ở Thượng Hải năm 1999 với 400.000 đô la đến nay giá trị đã tăng gần 2 triệu đô la. Một đầu tư khác với vài người bạn ở một khu thương mại gần Bắc Kinh giờ đem tặng cũng không ai lấy.

Khi bong bóng BĐS vỡ bên Mỹ vào 2008, tuần báo *Economist* có làm một phân giải về nguyên do. Chính yếu là các ngân hàng và định chế tài chính đã rất "lười" khi đổ tiền vào các khoản nợ BĐS. Trái với các tài sản tài chính khác, thị trường cho BĐS tương đối an toàn và bền vững. Dựa trên một định giá đã được "công thức hóa" khi tính tỷ lệ rủi ro, các ngân hàng lại đặt thêm niềm tin vào các công ty giám định rủi ro như Moody's, Fitch… Do đó, họ đã vứt tiền thoải mái vào BĐS và các sản phẩm phái sinh. Khi bong bong nổ, họ là nạn nhân đầu tiên và sau cùng.

Các ngân hàng Việt Nam cũng hành xử tương tự. Ngoài các món nợ cho những doanh nghiệp nhà nước có chính phủ âm thầm bảo lãnh, phần lớn các món nợ đều phải có sổ đỏ, sổ hồng của BĐS cho tiện lợi mọi bề. Nền kinh tế thị trường to lớn của Mỹ có thể hấp thụ cơn bão do BĐS đem lại; nhưng chính phủ Mỹ cũng mất gần 2 ngàn tỷ đô la (khoảng 14% GDP) để cứu nguy (QE 1, QE 2 và Twist). Một vài chuyên gia ước tính là nền kinh tế Việt sẽ phải chi ra hơn 70 tỷ đô la (65% GDP) trong hai năm tới để có tác dụng tương tự. Cách duy nhất để kiếm số tiền này là huy động tiền nhàn rỗi trong dân, qua vàng và ngoại tệ, để không bị lạm phát phi mã.

Một bài toán khá khó khăn cho các nhà lãnh đạo kinh tế.

Nhưng dù khó khăn đến đâu, tôi vẫn tin rằng chính phủ và người dân sẽ phải trực diện vấn đề bong bóng BĐS hiện nay của nền kinh tế. Dường như có hai khuynh hướng để giải quyết: một là tìm cách kéo dài các trì trệ cho nó xì hơi từ từ; hai là bơm tiền vào cứu nó (và các

thành phần lợi ích đang bao quanh). Giải pháp thứ ba của tôi là để thị trường nổ tung bong bóng, giúp người dân có cơ hội mua nhà rẻ và nhanh chóng cải tổ thể chế để tránh những lợi dụng của nhóm lợi ích trong tương lai. Cách đây vài tháng, tôi có tiên đoán là nếu chính phủ thay đổi hoàn toàn luật sở hữu nhà đất, thì một dòng tiền mới sẽ đổ vào thị trường BĐS với những hệ quả tích cực. Dĩ nhiên, giải pháp này đã bị bỏ qua, khi chính phủ khẳng định là "toàn dân vẫn sở hữu đất đai" hay nói một cách khác, mọi thứ sẽ không thay đổi.

Giá đất, và gián tiếp, giá BĐS cao ngất trời sẽ là rào cản căn bản của mọi cố gắng để tái cấu trúc. Từ giá thành của sản phẩm nội địa đến nợ xấu của hệ thống ngân hàng, từ nguy cơ lạm phát khi in tiền đến vấn đề tỷ giá làm thiệt hại mọi ngân khoản đầu tư nội ngoại, thủ phạm chính sẽ là giá BĐS trong 5, 10 năm sắp tới.

Khi không chấp nhận để bong bóng BĐS vỡ vào cuối năm 2012, Việt Nam đã mặc tình neo lại nền kinh tế tài chính vào một chu kỳ kém bứt phá kéo dài suốt thập niên còn lại.

30 tháng 11 năm 2011

Bây giờ có tiền cũng không bỏ vào bất động sản

"Kinh nghiệm ở Thái Lan, Mỹ... cho thấy, một chu kỳ của bất động sản phải mất 7 - 8 năm để thay đổi, để tạo một mặt bằng mới".

Với những chính sách mới về đất đai, thị trường có thể "thoát hiểm", nhưng cơ hội thành công cũng chỉ dưới 50%.

Thị trường bất động sản xưa nay vốn có hai vấn đề cốt lõi, một là vấn đề về luật cung cầu, nếu cung ít, cầu nhiều thì tác động đến giá bán. Phần thứ hai là giá trị thật của nó, tức là dựa trên thu nhập của người dân. Bất động sản vốn phức tạp, có rất nhiều phân khúc. Mấy năm trước chỉ có nguồn cung cao cấp khá dồi dào, trong khi người dân vẫn thu nhập thấp là chủ yếu. Trước đây chỉ có các nhà đầu tư thứ cấp ôm vào. Giờ họ không ôm nổi nữa lại càng khiến cung dư thừa nhiều, giá giảm là điều tất yếu. Trong khi ở phân khúc bình dân, cầu cao nhưng cung gần như không có. Ở Malaysia, họ xây căn hộ 100 m2 bán khoảng 500 triệu đồng là rất phổ biến. Nhưng ở ta, do chi phí xây dựng, chi phí đất đai... quá cao nên xây căn hộ giá rẻ là không thể làm được. Nếu so sánh giá trị thực của bất động sản với thu nhập của người dân, hiện giá bất động sản trung bình ở Việt Nam gấp khoảng 25 lần thu nhập, trong khi ở Thái Lan là 6,3 lần, Singapore là 5,2 lần... Khi giá quá cao, thì đó là hiện tượng bong bóng, và bong bóng sẽ nổ vì không ai có thể chịu đựng nổi.

Tất cả mọi yếu tố trên cho thấy, bất động sản sau một thời gian trầm lắng, nó sẽ tới một giai đoạn phải giải quyết vào cuối năm nay, có thể nó sẽ rẽ sang một đường khác. Trong bối cảnh đó, nếu người nào biết nắm bắt cơ hội, tận dụng thời cơ tốt thì có thể có lợi.

◆ *Có ý kiến cho rằng, thị trường bất động sản tồn tại những*

nghịch lý nói trên là do có sự chi phối của một nhóm lợi ích nào đó?

– Đương nhiên là nó chịu chi phối của một nhóm đầu cơ nhất định. Thực tế thì họ đã làm rồi, vì thị trường non trẻ nên rất dễ bị người ta lợi dụng trục lợi. Giá nhà đất đã được thổi lên khá cao trong mấy năm qua. Ngay trước khi có tin Hà Tây nhập vào Hà Nội thì thiên hạ đã gặt được khá nhiều điều từ tin đó.

Nhưng một bộ phận không nhỏ này hiện nay đã hết tiền, không còn cơ hội để đầu cơ nữa, nên cuối năm nay sẽ phải thay đổi.

◆ *Trong một bài viết mới đây, ông có nói thị trường bất động sản có thể "thoát hiểm" với chính sách đất đai mới. Cơ sở của nhận định này là gì?*

– Thoát hiểm ở đây có nghĩa là, nếu có một luật đất đai mới, cho phép người nước ngoài sở hữu nhà, đất đai, bỏ hộ khẩu... thì nó sẽ kích cầu được một phần, thu hút được một lượng tiền không nhỏ vào bất động sản.

Thứ hai, hiện chính phủ đang rất muốn đẩy cầu chứng khoán, bất động sản lên để gánh đỡ phần nào cho ngân hàng.

Nhưng để có được một luật đất đai mới cũng rất khó khăn. Theo tôi, cơ hội để thị trường không tụt giảm nữa, dân tin và sẽ mua thêm chỉ dưới 50%.

◆ *Nhưng nếu chính sách "thoáng" quá thì thị trường lại quay lại sốt nóng, khó kiểm soát?*

– Tôi cho rằng, không thể sốt nóng được nữa vì với tình trạng kinh tế suy thoái như hiện nay, nếu nó đứng yên được thì cũng đã là khó khăn và may mắn rồi.

Còn ở cả góc độ quản lý cũng không phải băn khoăn gì vì đây là một thị trường quá lớn, nó chịu chi phối, quản lý của nhiều cơ quan, bộ ngành khác nhau.

◆ *Ông nhìn nhận thế nào về động thái hạ lãi suất của ngân hàng vừa qua, nó tác động đến thị trường bất động sản thế nào?*

– Vấn đề giảm lãi suất cũng là một cố gắng của chính phủ trong việc kích cầu bất động sản. Nó sẽ có ảnh hưởng đến thị trường, nhưng cũng không nhiều. Vì thực thế hiện người dân, doanh nghiệp vẫn đang thiếu tiền, suy sụp, người ta vẫn phải lo ăn uống, tồn tại của doanh nghiệp trước, chưa thể vung tiền cho bất động sản được.

Những động thái của chính phủ sẽ gây ra động thái tâm lý tốt, có thể có tác dụng trong vài ba tháng tới nhưng sang năm thì nó lại vô hiệu.

Bởi, những chính sách đó giống như một người uống thuốc giảm đau, cơn đau sẽ cắt trong vòng vài tiếng đồng hồ nhưng ngày hôm sau sẽ đau trở lại, buộc phải uống thêm. Nhưng thực tế là thuốc không phải lúc nào cũng uống được.

◆ *Thị trường bất động sản hiện vẫn tồn tại mâu thuẫn khi người dân cho rằng giá vẫn cao, trong khi chủ đầu tư lại cho rằng giá đã chạm đáy. Theo ông, làm sao giải được bài toán này?*

– Không nên xem đó là bài toán cần giải quyết mà nên xem đó là định luật của thị trường. Nếu làm ăn đúng thời điểm, cơ hội thì kiếm nhiều lợi nhuận. Giờ thị trường khó khăn, bước sang một chu kỳ mới, nếu rút ra không kịp thì đương nhiên phải mất tiền.

Còn ở tầm vĩ mô, đó là dịp cho người dân có cơ hội mua nhà giá rẻ.

◆ *Nhưng nếu không giải cứu bất động sản, rất có thể ảnh hưởng đến nhiều lĩnh vực khác vì bất động sản vốn được xem là hàn thử biểu của nền kinh tế?*

– Thế giới đánh giá kinh tế Mỹ mạnh hay yếu không căn cứ vào tình hình bất động sản. Hiệu quả nền kinh tế dựa trên nhiều yếu tố,

từ hiệu năng sản xuất, GDP, thu nhập người dân...

◆ *Nếu có tiền, ông có bỏ vào bất động sản lúc này?*

– Tôi sẽ không làm điều đó, dù có người nghĩ đó là động thái đúng, có thể làm nóng lại thị trường. Tôi tin là thị trường còn tiếp tục đi xuống nữa, vì giá trị thực và giá cung cầu vẫn chưa ăn khớp nhau.

Nếu nhà đầu tư mua bất động sản rồi giữ lại trong vòng 20 năm thì sẽ có lời. Nhưng nếu mua rồi bán lại trong vòng 3 - 5 năm thì không nên làm. Tốt hơn là nên giữ tiền hoặc đầu tư vào hướng khác.

Vừa qua, một số người có mời chào tôi vài dự án bất động sản nhưng tôi thấy giá đó chưa phù hợp, vì theo tôi khoảng 10 năm nữa thị trường mới bắt đầu hưng thịnh thực sự.

Kinh nghiệm ở Thái Lan, Mỹ... cho thấy, một chu kỳ của bất động sản phải mất 7 - 8 năm để thay đổi, để tạo một mặt bằng mới. Bất động sản của chúng ta dù khó khăn vài năm nay nhưng theo tôi vẫn chưa chạm đáy. Nó phải xuống đáy đã rồi mới từ từ đi lên.

Hiện giới đầu tư, đầu cơ lướt sóng bất động sản vẫn còn vướng rất nhiều dư vị đắng cay của vài năm qua nên dường như chưa mấy ai nhảy vào.

20 tháng 04 năm 2012

TS. Alan Phan trò chuyện với VnEconomy

Bảo Anh ghi

Tôi chắc chắn là chưa ai trở thành tỷ phú qua hoạt động lướt sóng vàng hàng ngày. Nhưng trong các cuộc chơi trên thương trường hay chính trường, một câu ngạn ngữ hay được truyền đạt trong nhiều tình huống: "Kẻ thù của kẻ thù ta là bạn ta."

Thứ Hai ngày 30/4/2012, một giao dịch khá kỳ thú xảy ra ở COMEX. Vừa bắt đầu mở phiên, một nhân viên giao dịch (trader) ra hai lệnh bán 84 hợp đồng futures trị giá 1,24 tỷ đô la. Giá vàng lao xuống 15 đô la một lượng, còn 1.648 đô la. Thế giới giao dịch vàng xôn xao vì nhiều lý do: (a) người bán hay mua thường phải che giấu ý đồ của mình qua rất nhiều hợp đồng nhỏ. Việc ra lệnh táo bạo này cho thấy người bán muốn truyền tải một thông điệp cho giới đầu tư bằng một hù dọa rất thẳng thừng; (b) ai là người bán với khả năng tài chính cả tỷ đô la; (c) các hợp đồng bán kiểu này có tiếp tục?

Qua đến thứ Sáu, 4/5/2012, một lệnh bán hơn 3 ngàn lô cũng lặp lại và giá vàng lao xuống hơn 10 đô la trong vài phút. Tạp chí mạng *Zero Hedge* điều nghiên và cho rằng lệnh bán là do tay trader tên Mikael Charoze, nhân viên dưới trướng của Richard Austin Jones, đặc trách giao dịch của BIS (Ngân hàng Thanh toán Quốc tế - Bank of International Settlement), một siêu định chế của hệ thống tài chính quốc tế có trụ sở ở Basel. Giả thuyết của *Zero Hedge* được xác nhận gián tiếp khi website của BIS xóa tên Mikael Charoze sau khi thông tin bị rò rỉ.

Mọi người đồng thuận lý do duy nhất để BIS tung tiền bán khống

vàng là theo lệnh của các ngân hàng trung ương Âu Mỹ nhằm "tăng giá" các bản vị tiền tệ (Euro và đô la). Các quan ngân hàng này đã in tiền quá nhiều để "cứu bồ" sau cuộc khủng hoảng nợ công châu Âu và các gói kích cầu (QE) của Mỹ. Các hợp đồng bán khống vàng này có thể được tiếp tục trong vài tháng tới vì BIS và các ngân hàng trung ương Âu Mỹ không có gì để mất. Tệ lắm là lại in thêm một ít tiền.

Trong khi đó, một mặt trái của các giao dịch trên cũng thú vị không kém. Một báo cáo ngân hàng cho thấy Trung Quốc đã nhập khẩu 40 tấn vàng qua ngõ Hồng Kông vào tháng Hai năm nay. Trong tám tháng vừa qua, Trung Quốc đã nhập hơn 436 tấn vàng từ Hồng Kông so với 57 tấn cùng thời hạn trong năm ngoái. Nói tóm lại, khi BIS bán khống thì Trung Quốc mua vào. Hai lực đẩy này – mua và bán – đang tác động mạnh trên thị trường vàng thế giới. Lực nào sẽ mạnh hơn vào cuối ngày?

Một nhận xét khá thú vị đến từ Marc Faber, chuyên viên đầu tư trái chiều (contrarian) khi được CNBC hỏi, "ông có nghĩ giá vàng đang ở vào trạng thái bong bóng?" Ông nói là ông thường xuyên dự các hội nghị về đầu tư khắp thế giới. Khi nói chuyện với các quản lý quỹ quan trọng, gần như không có quỹ nào đang giữ vàng. Thực tế này rất khác với những năm 1989 khi mọi người đều giữ chứng khoán Nhật Bản hay năm 2000, khi tiền mọi quỹ nhảy vào dotcom. Hiện nay, có nhiều người giữ cổ phiếu của Apple nhiều hơn là giữ vàng.

Ông cũng nói thêm: "Năm 1999 giá vàng chỉ có 252 đô la mỗi ounce, nhưng nợ công của các chính phủ cũng như nợ của các doanh nghiệp tư nhân, chỉ vào khoảng 40% hiện nay. Một nguy hiểm khác đe dọa sự ổn định của hệ thống tài chính là những cam kết về xã hội của các chính phủ và các hợp đồng phái sinh (derivatives)."

Nhiều người hỏi tôi về giá vàng và những kênh đầu tư an toàn cũng như hứa hẹn cho tương lai. Như các diễn biến nói trên, có rất

nhiều lực đẩy giữa mua và bán. Vài tuần, vài tháng, một bên sẽ thắng và một bên sẽ thua. Rồi đổi ngược lại. Không ai biết. Chắc chắn là chưa ai trở thành tỷ phú do giao dịch vàng hàng ngày.

Nhưng tôi tin rằng, một ngày nào đó, nền kinh tế "ảo" qua tiền giấy, qua cờ bạc, qua phẫu thuật kế toán và qua OPM (tiền người khác - other people's money) sẽ gặp rắc rối không giải quyết được. Khi đó, tôi sẽ ung dung nhìn đống tài sản "thực" của tôi, trong đó vàng nắm giữ một tỷ lệ hơn 25%. Trong nhóm tài sản "thực" này, vàng là một món hàng khó thao túng nhất và gây nhiều bực bội cho các chính phủ nhất.

Trong các cuộc chơi trên thương trường hay chính trường, một câu ngạn ngữ hay được truyền đạt trong nhiều tình huống: "kẻ thù của kẻ thù ta là bạn ta." Không phải kim cương, mà là vàng: người bạn tốt nhất của phụ nữ cũng như đàn ông và trẻ con.

05 tháng 04 năm 2012

Cờ bạc là bác thằng bần

Thực sự, bỏ đi những hăng say về nghĩa vụ xã hội còn sót lại từ một tư duy già cỗi, chúng ta phải nhìn nhận là những anh chị nghèo hay giàu khi đam mê cờ bạc vẫn có rất nhiều cách khác để mất tiền, và họ đã mất phần lớn rồi. Không những qua các số đề hay cá cược hay các sòng bài bên Campuchia, Singapore..., mà qua bất động sản, chứng khoán và lối kinh doanh đòn bẩy dùng tiền người khác (OPM).

Tôi đến Las Vegas lần đầu vào mùa hè 1964. Nhóm sinh viên bốn người chúng tôi hùn hạp để đi du lịch một vòng xứ Mỹ nhân dịp có 26 ngày nghỉ giữa hai khóa học. Khi dừng chân ở Vegas, chúng tôi đồng ý trích ra 200 đô la từ ngân sách và nếu thua hết, sẽ về khách sạn sớm để sáng mai lên đường. Nào ngờ cô bạn gái tôi may mắn, thắng được 3 ngàn đô la. Chúng tôi khoái trá, làm vài ly bia miễn phí rồi về phòng lúc 1 giờ sáng. Cô bạn còn ham hố, xin ở lại vài phút. Khi chúng tôi ngủ dậy lúc 8 giờ sáng, cô đã thua lại hết tiền và muốn gỡ, cô đã lẻn về phòng móc sạch tiền của bọn tôi và nướng trọn cho sòng bài.

Nguy kịch vì bốn đứa đều là sinh viên nước ngoài, không bà con thân thuộc để có thể xin ai gửi tiền khẩn cấp. Chúng tôi kẹt lại ở Vegas suốt 7 ngày sau đó, ngủ trong xe và làm đủ mọi chuyện từ rửa chén bát đến quét đường để kiếm tiền ăn và tiền xăng chạy về trường đại học ở bên Pennsylvania. Mấy chục năm sau đó, tôi ghé lại Vegas cả trăm lần vì hội nghị và họp hành, nhưng không bao giờ mất một đồng nào cho sòng bài.

Tuy nhiên, Vegas không cần tiền của tôi. Từ sáu sòng bạc cỡ trung bình thời thập niên 1960, Vegas đã phát triển trên 120 sòng bài với doanh thu 11,2 tỷ đô la mỗi năm và góp khoảng 3,7 tỷ đô la cho ngân sách của thành phố và tiểu bang, chưa nói đến những doanh nghiệp liên quan sống nhờ vào khách đánh bạc.

Tư duy về cờ bạc và nghèo đói

Từ ngày còn bé, trong cái tứ đổ tường[(1)] mà cha mẹ răn dạy, cờ bạc là điều cấm kỵ bậc nhất trong gia đình tôi. Ngay cả những ngày Tết, cha tôi thường xua đuổi những gánh "bầu cua cá cọp" muốn tụ họp trước sân nhà. Với truyền thống đó, khi lớn lên, tôi không những dị ứng với cờ bạc mà còn xem đó là một tội phạm.

Cho đến khi tôi bắt đầu làm ăn... và nhất là khi nhảy vào lĩnh vực tài chính.

Khi tôi mắng một nhân viên ham mê cá ngựa, bỏ bê công việc, anh ta trả lời: "Tôi chỉ là thằng đánh cò con, ăn thua vài trăm đô mỗi lần. Còn ông, khi đầu tư vào một dự án, con ngựa ông cá cược có thể làm ông thắng hay mất cả triệu đô. Ông đánh bạc lớn hơn tôi nhiều".

Tôi nhớ lại ngày mới ra trường, làm nhân viên giao dịch hàng hóa (commodity trader) cho một ngân hàng ở Wall Street. Tôi đã đánh bạc liên tục bảy giờ mỗi ngày, được hay mất cả triệu đô la cho công ty, mà không thực sự đóng góp gì cho quy trình sản xuất của nền kinh tế. Thực ra, tôi chỉ là một con tốt đỏ, đánh thuê. Nhưng những người chủ của tôi không hề là "thằng bần" như cha mẹ tôi đã giáo dục. Các lãnh đạo này kiếm cả mấy triệu đô la mỗi năm; chưa kể tiền thưởng.

Nền kinh tế cờ bạc

Càng lao đầu vào thương trường, tôi càng thấy tính chất "cờ bạc hóa" trong rất nhiều hoạt động. Trên mọi sàn giao dịch hàng hóa, 99% hợp đồng là một hình thức cờ bạc vì chỉ 1% người mua kẻ bán là có ý định nhận hay giao hàng. Khi món hàng là lãi suất, chỉ số hay phát sinh (derivatives) thì 100% là đánh cược. Có tổng cộng 3,5 tỷ hợp đồng trị giá 400 ngàn tỷ đô la được giao dịch mỗi năm. Đây là một sòng bạc lớn hơn Vegas, Macau và mọi sòng bạc trên thế giới cộng lại.

Mặc cho những biện giải về giá trị tạo vốn cho doanh nghiệp, các sàn chứng khoán trên thế giới thực sự là những sòng bạc vĩ đại cho các tay chơi, từ nhà đầu tư cá nhân đến tổ chức. Ít tay chơi nào quan

tâm đến số mệnh của một doanh nghiệp hay việc làm của công nhân mà chỉ lưu ý đến ảnh hưởng của nó trên số tiền kiếm được hay mất. Một thống kê mới nhất của NYSE (sàn New York) cho thấy 72% giao dịch mua bán chỉ giữ thời hạn là 11 giây. Có đến 70 ngàn tỷ đô la lưu thông mỗi ngày trên các sàn chứng khoán thế giới.

Nhìn ở dạng rộng hơn, trong những nước mà người dân không được phép đánh bạc thoải mái thì vé số kiến thiết, số đề, cá cược bóng đá, đánh bạc trên mạng Net… trở nên phổ biến. Tại Mỹ, lối đánh bạc không chính thống này được phỏng đoán lên đến 4,5 ngàn tỷ đô la hay 4% của GDP. Trong khi đó, con số cho Âu Châu là 7,2% và Hồng Kông là 8,9%. Tôi không có số liệu của Việt Nam nhưng tôi chắc chắn con số phải lớn hơn.

Người thắng kẻ thua

Tóm lại, dù ta có ghét cờ bạc đến đâu, nó vẫn hiện diện cùng khắp trên các phương diện xã hội, văn hóa… Tác động và hệ quả của nó cũng khác biệt tùy theo đối tượng. Nhiều con bạc không có kỷ luật và tham lam, thường cháy túi và lâm vào cảnh bần hàn. Những người không chấp nhận nhiều rủi ro, biết kiểm soát cảm xúc, có thể thắng nhỏ và đều đặn. *Những tay "làm cái" tổ chức sòng bài, biết rõ xác suất và tâm lý con bạc, luôn luôn thắng*. Đôi khi, những sư tổ quản lý các sòng "tài chính" như ngân hàng, bảo hiểm, chứng khoán… này đi quá trớn, vừa tham vừa ngu, nên tạo ra những mất mát khổng lồ, lại được chính phủ cứu giúp bằng tiền của dân. Những thí dụ gần nhất là cuộc khủng hoảng tài chính Mỹ năm 2007, nợ công châu Âu năm 2012… chính

Cách đây 40 năm, những đầu tàu của kinh tế Mỹ là các doanh nghiệp nhỏ sản xuất công nghệ, dịch vụ y tế, giáo dục, xã hội… và nông hải sản. Ngành tài chính chỉ chiếm 3,4% của GDP. Năm 2010, tỷ lệ này lên đến 14,7% và ước tính sẽ còn tăng trưởng ngoạn mục trong tương lai gần. Hiện tượng "cờ bạc hóa" nền kinh tế Mỹ đang được thế giới sao chép, nhất là châu Âu và Đông Á. Các trung tâm tài chính thế giới là những điểm hẹn của mọi lối đánh bạc. Hồng Kông, Singapore, Dubai… là ba nơi mà "cờ bạc kiểu tài chính" đóng góp hơn 70% của GDP.

Sòng bài tại Việt Nam?

Quay về Việt Nam, chúng ta đang có một tranh luận khá thú vị về việc cho giấy phép mở sòng bài của tập đoàn Sands. Phần lớn quay quanh những tệ nạn xã hội sẽ xảy ra với sòng bài. Thực sự, bỏ đi những hăng say về nghĩa vụ xã hội còn sót lại từ một tư duy già cỗi, chúng ta phải nhìn nhận là những anh chị nghèo hay giàu khi đam mê cờ bạc vẫn có rất nhiều cách khác để mất tiền, và họ đã mất phần lớn tài sản không những thông qua số đề, cá cược và các sòng bài bên Campuchia, Singapore... mà qua bất động sản, chứng khoán và lối kinh doanh đòn bẩy dùng tiền người khác (OPM).

Nếu chỉ nghĩ đơn thuần đến lợi ích kinh tế, một sòng bài sẽ phải đầu tư khoảng vài tỷ đô la, phải thuê và đào tạo cả ngàn nhân viên Việt, thu hút cả trăm ngàn du khách đến chơi và rửa tiền, cùng những lợi ích khác mà không ô nhiễm môi trường hay phá rừng đập núi. (Về rửa tiền, đây là lý do tại sao Vegas có đông người chơi gấp ba lần Macau mà doanh thu chỉ bằng 76%. Tỷ lệ ăn thua tính theo người chơi ở Singapore tương tự như Macau.)

Chúng tôi chỉ cảnh giác Chính phủ là khi mở cửa cho Sands, thì nên mời luôn Wynn, MGM, Harrah's, nhóm Galaxy của gia đình Stanley Ho, nhóm Genting... Phải mở rộng cạnh tranh để tạo cụm ngành (clusters) cho thị trường và tạo thế đứng cho một kỹ nghệ mới. Nếu Sài Gòn cạnh tranh hữu hiệu với Macau thì sức bật của chương trình này tốt đẹp hơn bất cứ gói kích cầu nào khác; và Chính phủ cũng không phải in tiền hay đi vay để hỗ trợ.

(Trong tinh thần minh bạch và khai báo toàn diện, tôi xin nói rõ là không ai thuê tôi viết bài này, tôi không đầu tư vào các công ty liên quan đến cờ bạc và tôi không có một lợi ích kinh tế hay tài chính nào trong các quyết định của chính phủ.)

08 tháng 05 năm 2012

Tôi vẫn nghĩ rằng, các sàn chứng khoán là sòng bài dành cho những con bạc có vốn lớn và có OPM. Tuy nhiên, lòng tham, sĩ diện "thắng cuộc" vẫn thu hút khá nhiều con thiêu thân nhỏ lẻ, dù đánh theo cơ bản hay lướt sóng. Thời đại mới, công nghệ mới, tay chơi mới, thủ thuật mới... tạo nên sự dao động biên độ và biến chuyển không ngừng cả với những con sóng lớn xen lẫn các đợt thoái trào sâu. Những cao thủ lướt sóng và có tin tức nội gián tốt là những kẻ sẽ thắng lớn trong các cuộc chơi này tại Việt Nam hay bất cứ nơi nào trên thế giới.

Một khoản đầu tư khoảng 10 triệu đô la vào ba cổ phiếu lớn trên thị trường chứng khoán Việt Nam sẽ mất khoảng 60 ngày (năm 2012) để thoái vốn. Trên NASDAQ, việc làm này có thể chỉ mất khoảng 5 giây đồng hồ.

Trong mọi tình huống, những thành phần thắng khác, dù nhỏ nhưng liên tục chính là sở hay công ty điều hành sàn giao dịch (nhà cái), các tạo lập ra sản phẩm (công ty niêm yết), các nhà tư vấn, môi giới (thầy cò chạy ngoài với ống loa) và các nhà tạo lập thị trường (market makers, còn gọi là các đội lái tàu). Vì sự đam mê cờ bạc và lòng tham của tập thể và cá nhân, các sàn chứng khoán là nơi huy động tiền tốt nhất cho các công ty muốn tăng trưởng.

Tuy nhiên, mọi người liên quan, từ nhà cái đến thầy cò, từ đội lái tàu đến ban quản trị các công ty niêm yết, phải biết các tay chơi cần gì và muốn gì để kế hoạch tiếp thị và hậu mãi thu hút được doanh thu cao nhất. Do không nắm vững các yếu tố này nên các nhóm tổ chức "sòng bài" thường có nhiều hoang tưởng về trò chơi và tay chơi. Thử phân tích một vài thông điệp PR của nhóm tổ chức về lý do tại sao các nhà đầu tư nước ngoài phải đổ tiền vào Việt Nam, ta có ngay bằng

chứng về sự hoang tưởng, ấu trĩ này.

Khi chúng ta dùng “giá rẻ” để làm vũ khí cạnh tranh thì vô tình chúng ta thú nhận là hàng hóa của chúng ta không có chất lượng hay thương hiệu gì. Dù ai cũng ham lời và tiết kiệm, nhưng trong việc đầu tư và kiểm soát rủi ro, phần lớn các nhà tài chính thích những sản phẩm chất lượng và tăng trưởng bền vững.

Vả lại, điều lệ của các quỹ đầu tư đòi hỏi những tiêu chí và thẩm định (rating) khá cao về sản phẩm, cho nên có lẽ khoảng 95% các công ty niêm yết ở Việt Nam không đáp ứng nổi nhu cầu này, dù được bán với giá rẻ mạt.

Đây là một thông điệp PR coi qua thì đẹp mắt, nhưng nó không “xi-nhê” gì đối với các quyết định đầu tư. Yếu tố quan trọng nhất là thanh khoản. Rất nhiều chuyên gia đầu tư đã rơi vào tình trạng kiếm được mức lời tới 100% trong phi vụ của mình, nhưng không sao thoái vốn được vì thị trường mất thanh khoản. Cho đến khi rút được thì đã phải bán tháo, bán lỗ.

Nhìn số tiền giao dịch hàng ngày của hai sàn HOSE và HNX, tôi tính ra là một khoản đầu tư khoảng 10 triệu đô la vào ba cổ phiếu lớn sẽ mất khoảng 60 ngày (năm 2012) để thoái vốn. Trên NASDAQ, việc làm này có thể chỉ mất khoảng 5 giây đồng hồ (vào những ngày chậm).

Theo một thống kê, 72% giao dịch trên sàn chứng khoán New York (NYSE) được giữ không quá 11 giây. Tôi chưa gặp một chuyên

viên đầu tư nào có cái nhìn xa hơn ba năm khi thẩm định cơ hội kiếm tiền, kể cả những nhà đầu tư cơ bản và dài hạn như Warren Buffett (ông có thể giữ cả 20 năm nếu đầu tư đó tăng trưởng tốt trong hai năm đầu). Bỏ tiền để PR cho các nhà đầu tư tài chính về tiềm năng 20 năm sau hoàn toàn là một sự lãng phí tiền bạc.

Phần lớn mọi người theo kinh tế thị trường đều quan niệm rằng, khi chính phủ phải can thiệp để hỗ trợ một thành phần kinh tế nào thì đây là giải pháp cuối cùng cho khủng hoảng. Chiêu PR này càng được quảng bá thì càng có tác dụng ngược lại. Nó gợi lên hình ảnh của một con người trong tình thế tuyệt vọng, đang cầu xin ân huệ. Với các nhà đầu tư, kinh doanh kiếm lời là một hoạt động nghiêm túc và ích kỷ. Thị trường chứng khoán mọi nơi trên thế giới, dù có chỗ cho việc cầu nguyện, không bao giờ có chỗ để làm từ thiện.

Để hiểu thêm về động lực của các nhà đầu tư trên các thị trường chứng khoán, tôi và một vài sinh viên của trường Đại học Southern Cross (Úc) đã hoàn tất một khảo sát vào năm 2004 với 575 nhà quản lý quỹ đầu tư khắp thế giới. Ngoài thanh khoản, công ty chất lượng (có kỷ cương và thương hiệu) và mức độ tăng trưởng, những yếu tố quan trọng khác là hệ thống hành chính và pháp lý, việc chuyển đổi bản tệ ra ngoại tệ và thông tin tự do, minh bạch.

Thị trường chứng khoán Việt Nam hiện thiếu sót và tụt hậu rất xa so với các đối thủ xa gần trên tất cả các lĩnh vực nêu trên. Và đó là lý do chính giải thích tại sao các doanh nghiệp niêm yết rất khó thu hút hay huy động dòng vốn ngoại.

Bí quyết để thu hút khách hàng, xây dựng thương hiệu và niềm tin luôn luôn là một công thức dựa trên sự thỏa mãn của “thượng đế” qua sản phẩm, dịch vụ và chương trình hậu mãi. Các nhà tổ chức liên quan đến thị trường chứng khoán Việt Nam dường như vẫn chưa nắm vững công thức này.

18 tháng 07 năm 2012

Giải pháp nào cho việc tiếp cận nguồn vốn?

Vốn là vấn đề muôn thuở của doanh nghiệp, khi doanh nghiệp mới thành lập, cần vốn; khi mở rộng sản xuất kinh doanh cũng cần vốn; khi khủng hoảng... lại càng cần vốn. Tuy nhiên, không phải ông chủ doanh nghiệp nào cũng dễ dàng tiếp cận được với nguồn vốn của các ngân hàng, mặc dù lãi suất không dễ chịu chút nào. Nhất là trong thời điểm các ngân hàng đang siết chặt cho vay như hiện nay.

Nhiều dự án nằm chờ, nhiều công ty đóng cửa, một số hoạt động cầm chừng vì thiếu vốn. Sự thực đó nghe rất quen, song nếu đi sâu vào vấn đề bên trong của doanh nghiệp, thì không hẳn là do thiếu vốn, cũng không hẳn là cần rất nhiều vốn mới có thể khởi động kinh doanh. "Mọi nguồn lực về vốn đều ở quanh ta, doanh nghiệp cần biết tận dụng những nguồn lực khác với truyền thống để biến thành vốn".

Tiếp cận nguồn vốn cần "biết mình, biết người"

TS. Alan Phan cho rằng mỗi ngày có 400 đến 500 ngàn tỷ đô la lưu thông trên thị trường tài chính thế giới. Với dung lượng tiền giao dịch lớn như vậy, thị trường tài chính không thiếu tiền cho bất kỳ một doanh nghiệp hay một dự án nào. Tuy nhiên, để tiếp cận được với nguồn vốn, doanh nghiệp cần xác định được bản thân doanh nghiệp mình như thế nào. Xác định nội tại doanh nghiệp giúp doanh nghiệp dễ tiếp cận với nguồn vốn hơn.

Sau khi đã biết mình cần gì và muốn gì thì mới đi tìm hiểu và tiếp cận với các nguồn vốn. Vay ngân hàng, huy động bạn bè hoặc tiếp cận với các quỹ đầu tư.

"Có những quỹ đầu tư mạo hiểm, chấp nhận rủi ro cao sẵn sàng đầu tư cho các dự án, các doanh nghiệp trẻ, song các nguồn vốn này cũng tính đến giá trị lợi nhuận cao, nên khi tiếp cận với các nguồn vốn này, doanh nghiệp phải chứng tỏ cho chủ đầu tư thấy tiềm năng lớn từ các dự án, hoạt động kinh doanh của mình. Bên cạnh đó, cũng có nhiều nguồn quỹ mà ưu tiên là sự bảo toàn vốn. Họ sẽ hướng đến đối tượng doanh nghiệp đã phát triển mang tính bền vững để đầu tư. Biết mình là ai chính là yếu tố đầu tiên để tiếp cận được với nguồn vốn thích hợp, giống như mình đi mua quần áo, cái mình mặc vừa, cái phù hợp với mình mới quan trọng. Tránh tình trạng cầm hồ sơ chạy khắp nơi".

Một lý do các doanh nghiệp Việt Nam khó tiếp cận được với các nguồn vốn là doanh nghiệp không nhìn về phía nhà đầu tư, mà chỉ quan tâm đến mình, đến ý tưởng và dự án của mình. Khi nhà đầu tư quyết định đầu tư hoặc "rót tiền" vào đâu đó, vấn đề đầu tiên họ quan tâm đó là doanh thu, lợi nhuận và thị phần. Vì vậy, doanh nghiệp phải chứng tỏ cho nhà đầu tư thấy năng lực quản lý của người lãnh đạo và sản phẩm cạnh tranh như thế nào trong thị trường. Đây là hai yếu tố quan trọng quyết định sự thành, bại của doanh nghiệp, cũng chính là yếu tố giảm thiểu rủi ro cho nhà đầu tư.

Nguồn vốn có ở khắp nơi

Khi cần vốn để khởi nghiệp, hoặc mở rộng sản xuất kinh doanh, doanh nghiệp không nhất thiết cứ phải trông chờ vào nguồn vay ngân hàng hoặc tìm một quỹ đầu tư nào đó để bổ sung và huy động vốn. Vốn hiện hữu xung quanh doanh nghiệp. Có thể là một tài sản chưa cần dùng đến như nhà, đất, xe cộ, hàng tồn kho. Những gì chưa thật cần thiết trong thời điểm huy động vốn có thể bán để tạo vốn. Vốn từ bạn bè, người thân, nhà cung cấp, đối tác chiến lược, hợp đồng nguyên liệu.

Quỹ đầu tư cũng là nơi khởi đầu tốt nhất cho việc huy động vốn, vì khi tiếp cận với quỹ đầu tư, doanh nghiệp sẽ được tư vấn. Những doanh nghiệp có mức độ ổn định hơn sẽ có nhiều cơ hội huy động vốn trên thị trường chứng khoán Mỹ nếu đảm bảo được sự minh bạch về tài chính. Phát hành trái phiếu cũng là một trong những hình thức huy động vốn đối với các doanh nghiệp dạng này. Liên doanh là

một hướng huy động vốn rất hiệu quả giúp doanh nghiệp tận dụng được mối quan hệ của đối tác thông qua hình thức hợp tác chiến lược hay tài chính. Các công ty cho thuê tài chính cũng là một hướng ra cho doanh nghiệp khi cần huy động vốn.

TS. Alan Phan phân tích: Thực ra khi một doanh nghiệp lập dự án cần đến 10 tỷ tiền vốn thì nhu cầu thực sự của doanh nghiệp cần có thể không đến một phân nửa số đó. Chẳng hạn, việc đầu tư vốn cho mặt bằng, cơ sở hạ tầng thường chiếm rất nhiều vốn, nhưng khoản đầu tư này lại đi thuê được. Càng ngày xã hội càng có nhiều nguồn cung cấp, vậy nên cái gì đi thuê được thì thuê để giảm tỷ suất đầu tư. Hãng Nike bán nhiều hàng thể thao nhất thế giới nhưng không sở hữu một nhà máy sản xuất nào. Doanh nghiệp cứ kêu thiếu vốn nhưng thực tế chưa chắc đã thiếu nhiều đến như vậy. Quan trọng là doanh nghiệp phải biết tận dụng tất cả mọi nguồn lực xung quanh mình để tạo vốn trước khi nghĩ đến vay ngân hàng với lãi suất không khả thi.

Cũng theo TS. Alan Phan, hiện tại lãi suất ngân hàng đang cao, nhưng sẽ giảm trong tương lai. Về lâu dài, Việt Nam vẫn là một thị trường tốt, có nhiều tiềm năng nhờ dân số trẻ và các hoạt động trong lĩnh vực tư rất năng động. Tuy nhiên, chính phủ cần phải điều chỉnh những chính sách lỗi thời để thị trường có cơ hội đột phá mạnh hơn.

20 tháng 11 năm 2012

(Trao đổi giữa TS. Alan Phan với Phóng viên báo Đất Việt)

Thiên Tùng ghi

Trong ký ức của một đời bôn ba tứ xứ, với tôi, có lẽ những giờ phút êm đềm nhất là những bữa ăn với người mình yêu thương, bạn bè hay thậm chí là một mình trong khung cảnh trữ tình của một nhà hàng đặc biệt.

Tôi thường không ấn tượng lắm với những nhà hàng 5 sao theo bảng xếp hạng của Michelin hay Conde Nast. Theo tôi, những nơi này thường rất đông người, thực khách phải chờ đợi lâu, trong khi nhân viên phục vụ lại quá bận rộn, và cái không gian không biết nên gọi là gì này cho tôi cảm giác giống như một chỗ tụ tập của đám doanh nhân hợm của "bỗng nhiên muốn... chơi nổi" hay những du khách thừa tiền muốn khoe đẳng cấp.

Với tôi, một bữa ăn ở La Merenda tại Cote d'Azur, La Table d'Eugene ở Montmartre, Paris, hay Paradise Cove ngay bờ biển Malibu, California, luôn để lại nhiều kỷ niệm dịu ngọt trong sâu thẳm tâm hồn. Khi công cán đến các quốc gia châu Á, tôi cũng có ấn tượng với nhiều nhà hàng bản địa. Những tên tuổi khó quên ở đây là quán Jia Jia Tang Bao ở Thượng Hải, tiệm Tsui Wah ở Lan Quế Phường, Hồng Kông, Tenshige ở Tokyo và dĩ nhiên, Brasserie Gavroche ở Singapore. Khung cảnh của các nhà hàng nơi đây trông giống như những ốc đảo yên bình, giúp du khách rũ bỏ những khói bụi ồn ào của đường phố đặc thù châu Á.

Tuy nhiên, hình như chỉ có duy nhất một nhà hàng vượt hẳn mọi không gian và thời gian, khiến ký ức của một gã trai viễn xứ luôn diết da day dứt.

Năm 15 tuổi, tôi đem lòng yêu thương một cô bạn học. Trong cái không khí mát lạnh đầy hoa thơm cỏ lạ của núi rừng Đà Lạt, với tôi, dường như thế gian này chỉ tồn tại một mình nàng. Sau bảy tháng quen nhau, nàng đồng ý trốn cha mẹ đi ăn trưa với tôi.

Nhà hàng tôi chọn có cái tên là Eau Vive (Nước Sống), tọa lạc trong một tu viện nhỏ do các bà sơ trông coi. Nhà hàng chỉ có khoảng 10 bàn, nằm thoai thoải trên sườn đồi thông, sau Dốc đường Duy Tân, nhìn xuống hồ Xuân Hương của một Đà Lạt mộng mơ và lãng mạn. Mùi thơm của vườn hoa dạ lý bên cạnh hòa với mùi nhựa thông, những cánh hồng mỏng manh trong gió quyện với những bài thánh ca vọng lại từ thánh đường, mái tóc đen nhánh xõa ngang vai và đôi mắt to tròn, ngơ ngác của người con gái tôi yêu là tất cả những gì đẹp đẽ nhất, trong trẻo nhất mà tôi luôn giữ trong lòng suốt hơn nửa đời người bôn ba nơi đất khách.

Chưa bao giờ tôi được ăn món thịt bò ragout nấm ngon như vậy. Những lát bánh mì nướng bơ tỏi phô-mai và trái ô-liu ngon hơn bất cứ nơi nào sau 65 năm ăn nhậu. Sau này, khi đã nếm đủ những cao lương mỹ vị trên đời và trải nghiệm nhiều cung bậc cảm xúc với rất nhiều mối tình xuyên đại dương, dường như với tôi, gương mặt dịu hiền, thánh thiện của người con gái mới lớn trong không gian lãng mạn của nhà hàng giản dị chốn quê nhà vào buổi trưa đầy nắng đó vẫn khiến trái tim tôi thổn thức. Mối tình đầu của tôi chấm dứt vài tuần sau đó vì gia đình nàng chuyển xuống Nha Trang, còn ông bố người Pháp của nàng chuyển sang Lào làm việc. Cái nắm tay từ biệt của nàng cho tôi hiểu rằng, đó cũng là lần duy nhất tôi được chạm vào da thịt người con gái đó. Eau Vive là tất cả những gì tôi có và gìn giữ.

Theo sắp xếp trước đó, tôi phải quay lại tu viện dọn rửa suốt hai tuần sau giờ học để trả tiền cho bữa ăn trưa với nàng. Một cái giá quá rẻ cho một bữa ăn ngon nhất, ý nghĩa nhất tại một nhà hàng dễ thương nhất thế gian này.

Vào năm 1995, sau 25 năm chồn chân mỏi gối nơi xứ người, tôi quay trở lại Đà Lạt và tìm lại chốn xưa. Eau Vive vẫn còn đó, dù rêu xanh đã phủ mờ lối cũ. Tu viện đóng cửa im lìm, những bà sơ không còn cặm cụi bên ngôi vườn hồng cạnh thánh đường. Cảnh cũ vẫn còn đây, nhưng bóng người xưa đâu? Tôi đứng ngây người trước cửa tu viện rồi quay gót. Dư hương của một thời ngây ngô, dại khờ đã cuốn theo chiều gió.

02 tháng 05 năm 2012

Buôn Ma Thuột: Một chút gì dễ nhớ

Nhưng tôi tin họ sẽ thành công. Không một lực cản nào có thể ngăn chặn sự quyết tâm cầu tiến của thế hệ trẻ. Bởi vì thiên nhiên và tuổi trẻ luôn là kẻ chiến thắng sau cùng.

Tôi đến Buôn Mê Thuột lần đầu vào năm 1969. Thị trấn nhỏ, nhiều sương mù, những con đường đất đỏ, người dân Ê Đê hiền lành, không khí có chút đìu hiu, thỉnh thoảng bị cắt quãng bởi những tràng đại pháo của các cuộc chiến lẻ tẻ chung quanh. Một anh bạn thơ gọi Buôn Mê Thuột là Buồn Muôn Thuở (BMT). Có lẽ vì ánh mắt long lanh sẵn sàng nhỏ lệ của những tà áo dài trắng e ấp đằng sau những đồi xanh bạt ngàn.

Sau 43 năm, tôi trở lại với một Buôn Mê Thuột đã trưởng thành (hay già đi). Dân số đã lên khoảng 2 triệu người, phần lớn là những người Kinh xông xáo đến lập nghiệp từ khắp xứ, nhà cửa mọc lên san sát, nhiều dấu hiệu của sung túc (siêu thị, đồ chơi điện máy, quán ăn nhậu, xe cộ...); nhưng vẫn giữ được những nét thanh bình, giản dị của một thị trấn nhỏ. Bướm trắng bay đầy trong nắng sớm, tiếng ve sầu vang vọng suốt buổi trưa và chiều mưa Tây Nguyên lành lạnh tâm hồn. Bướm bay tìm ai, ve kêu gọi gì và mưa khóc ngày xưa? Dù thế nào, BMT vẫn là một nơi dễ thương và gợi nhiều cảm xúc.

Vũ Trung Nguyên

Ngày đầu ở BMT, tôi được mời đi thăm dự án "Cụm ngành cà phê" của Trung Nguyên ở E-Tun. Một dự án đem công nghệ mới từ Israel và vài hợp tác quốc tế để gia tăng năng suất cho nông dân. Anh Vũ đã đề xướng và phát động hơn 10 năm nhưng kết quả vẫn còn lừng chừng. Văn hóa cà phê mà anh đang theo đuổi qua bảo tàng cà

phê, làng cà phê và các hoạt động khắp nơi của Trung Nguyên đã khiến tên tuổi anh đồng nghĩa với thủ phủ cà phê này. Đây là một góc cạnh mới mà tôi mới biết, một Đặng Lê Nguyên Vũ kiên trì, nhẫn nhục với mục tiêu của mình. Một người bạn khác cho biết là bạn học cũ ở trường Y với Vũ. Vậy Vũ còn là một bác sĩ đã bỏ nghề 15 năm trước để dấn thân vào kinh doanh. Anh khởi nghiệp khiêm tốn với nghề bỏ mối cà phê và phát triển xây dựng đế chế Trung Nguyên hàng đầu ngày nay. Rất đáng phục.

Vườn ươm giống macadamia

Tôi nói về những loại cây trái đặc thù trên thị trường thế giới mà nông dân Việt có thể trồng với số lượng nhỏ nhưng sẽ đem một lợi tức đáng kể, thay vì bầy đàn theo cà phê hay cao su. Tôi đơn cử một thí dụ về quả macadamia trồng ở Hawaii và Úc với giá trị kinh tế gấp 10 lần đậu phộng. Các bạn trẻ liền liên hệ để tôi thăm quan một cơ sở ươm giống của anh Tùng và gia đình. Gọi đơn giản là Mắc Ca, anh Tùng và giáo sư Hoàng Hòe đã được cơ quan nông nghiệp Úc hỗ trợ để giới thiệu việc trồng Mắc Ca tại Tây Nguyên. Sau 5 năm, cơ sở đã thành công ươm 26 loại cây giống để bán cho nông dân và hy vọng trong 5 năm tới sẽ có hơn 3.000 hecta canh tác Mắc Ca.

Cùng với mô hình công nghệ mới do Trung Nguyên đề xướng, và những sáng tạo về sản phẩm, cũng như cách tiếp cận thị trường qua thương hiệu và giao dịch sàn, đây là hướng đi của chương trình “đem văn minh về cho nông thôn” như tôi vẫn kêu gọi (thay vì đem dân lên các ổ chuột của thành phố lớn). Chắc chắn không phải nông thôn với hình ảnh các ngài “lý trưởng” hống hách bóc lột của những ngày đầu thế kỷ 20; mà là nông thôn hiện đại hiền hòa theo truyền thống của Lạc Việt vào thời Internet.

Hội thảo cà phê

Sáng thứ Bảy, tôi trình bày cùng các nhà đầu tư, các quan chức điều hành sàn cà phê và những doanh nhân, nông dân về tổng quan của một sàn giao dịch hàng hóa đúng chuẩn quốc tế. Tôi tiên đoán là trong 10 năm nữa, sàn hàng hóa sẽ lớn hơn sàn chứng khoán vì những đặc thù của nền kinh tế và suy nghĩ khác biệt của các nhà đầu

tư Việt. Muốn hoàn tất mục tiêu này sớm hơn, các quan chức cần thay đổi tư duy về luật lệ và thực thi; cũng như phải nhớ rằng để có thanh khoản cho giao dịch và người chơi, sàn cần sự minh bạch, độc lập và đáp ứng được luật cung cầu tự nhiên của thị trường.

Vài suy nghĩ khi rời Buôn Ma Thuột

Từ máy bay nhìn xuống những vườn cà phê của Buôn Mê Thuột, tôi lại nghĩ về cái đồn điền cà phê nhỏ tôi mua ở Costa Rica 22 năm trước. Dù chỉ có 6 hecta và 9 nhân viên, mỗi năm chúng tôi đã thu hoạch hơn 7 tấn mỗi hecta. Tất cả các con đường phía trong đều được trải nhựa hay đá rất đẹp, sạch sẽ. Cơ giới được sử dụng tối đa. Hiện nay, nông dân Việt vẫn loay hoay với sản lượng hơn 2,5 tấn mỗi hecta, và cảnh quan của đồn điền cũng như phương thức canh tác vẫn không khác gì thời Pháp thuộc. Anh Vũ Trung Nguyên và các chuyên gia Do Thái đang khuyến khích việc tưới cây và cho phân bón nhỏ giọt vào từng gốc, nhưng chưa được đáp ứng. Trong khi đó, năm 1972, chúng tôi đã giới thiệu kỹ thuật này cho các nhà vườn trái cây quanh Biên Hòa.

Tôi cũng thắc mắc là dù với đất đai rộng rãi, người dân vẫn xây nhà sát nhau, không quy hoạch, ngay ngoài mặt lộ để "vui hưởng" khói bụi và tiếng ồn? Ai đã thăm các vùng nông thôn Âu Mỹ luôn phải trầm trồ về những biệt thự lớn rộng, với những khu vườn mênh mông hoa trái và cảnh thái thanh bình của thiên nhiên bao quanh. Họ đã sống như vậy cả hai, ba trăm năm trước, khi thế giới còn rất nghèo đói về vật liệu xây dựng cũng như số lượng kiến trúc sư. Văn hóa có thể giải thích điều này?

Nhưng nói chung, người dân và môi trường sinh thái của Buôn Mê Thuột vẫn gây nhiều ấn tượng. Cùng nhau, họ đang tự khám phá mình và tìm hướng phát triển hài hòa. Trong khi các thế hệ cha anh đã bán tài nguyên thiên nhiên, thì một lớp trẻ khác như chị Loan, anh Chiến... đang nỗ lực khắc phục và tái tạo môi trường với sự giúp sức của các nhà nghiên cứu nông nghiệp trong và ngoài nước. Trong những năm qua, hầu hết sinh viên của chúng ta đều nhận thức được vai trò và nhiệm vụ của mình trong thời hội nhập kinh tế quốc tế. Sự thông minh, nhanh nhẹn và sáng tạo của tuổi trẻ đã giúp các bạn không còn bó hẹp phạm vi tiếp cận thông tin trong nước mà có thể

mở rộng giao tiếp, tiếp cận thông tin trong khu vực và trên thế giới. Tuy nhiên họ sẽ phải đối diện với rất nhiều rào cản đóng khung trong một tâm trạng ù lì còn tồn tại trong xã hội.

Nhưng tôi tin họ sẽ thành công. Không một lực cản nào có thể ngăn chặn sự quyết tâm cầu tiến của thế hệ trẻ. Bởi vì thiên nhiên và tuổi trẻ luôn luôn là kẻ chiến thắng sau cùng.

15 tháng 04 năm 2012

Vấn nạn lớn của các đại gia là họ thường tiêu xài đồng tiền họ chưa kiếm được, để mua những đồ chơi họ không cần, để gây ấn tượng với những người họ không ưa.

Tôi cười lớn khi ông boss của *Luxury Guide* và *Robb Report* nhờ tôi viết bài. Với dáng điệu lè phè bình dân, tôi thích hợp với các quán vỉa hè hơn là Café Armani ở Vincom Center. Tôi liên tưởng đến lời của Warren Buffett khi thiên hạ bình phẩm về mấy bộ áo quần nhăn nheo cũ kỹ: "Tôi mua đồ xịn đắt tiền đấy chứ. Nhưng khi tôi khoác chúng lên người, chúng luôn trông có vẻ rất rẻ tiền." Bắt con khỉ già làm công tử Bạc Liêu thì oái ăm lắm, nhưng tôi chưa bao giờ quay lưng với thách thức.

Tôi có một bài viết về lòng tham của con người trong bối cảnh chưa có chuẩn giá trị của xã hội vừa chuyển tiếp. Những Xuân Tóc Đỏ của thời đại Internet và toàn cầu hóa thường táo tợn và nhẫn tâm hơn các tên chụp giật và cơ hội của thời Vũ Trọng Phụng. Danh từ "kinh tế thị trường" được bóp méo để tượng trưng cho chủ nghĩa của đồng tiền bẩn.

Dĩ nhiên, có thể là một tên tư bản ngoan cố, tôi phải biện hộ cho sự ngay thẳng của thị trường và tiền bạc. Nguyên nhân chính mà văn minh nhân loại đạt đến đỉnh hiện nay là do sự thúc đẩy của nhu cầu tự khẳng định. Những quyền lực, danh vọng và của cải của nhân loại đều phát sinh từ dục vọng. Dù đức Phật có phán là "dục vọng là cội rễ của mọi đau khổ", hay đức Chúa Trời có đặt "tham lam" vào mười điều răn cấm, thì con người vẫn theo đuổi dục vọng của mình. Mỗi người một kiểu, nhưng tựu trung, vẫn là một cuộc chạy đua. Và ai chết đi với nhiều đồ chơi nhất thì người đó thắng (he who dies with

the most toys wins).

Ngay cả các nền văn hóa cao cấp nhất của nhân loại cũng nhờ vả rất nhiều vào tiền bạc và quyền lực của các nhà bảo trợ. Không có hoàng tử Colloredo hay công tước Waldstein, chúng ta sẽ không thưởng thức được Mozart và Beethoven. Không có đế chế của Florentine, ta sẽ tìm đâu ra các tác phẩm nghệ thuật của Da Vinci hay Michelangelo. Trường thiên "Les trois mousquetaires" được Dumas dựng nên từ những cảm hứng của triều đại Louis XIII.

Tôi cũng không giấu diếm là suốt 42 năm lăn lộn trên thương trường, lòng tham vô đáy là cú hích bắt tôi phải đứng dậy tiếp tục cuộc chơi cho đến mức thành công. Dĩ nhiên, nó cũng dẫn đến nhiều thất bại điên rồ (ngực tôi vẫn còn vết mổ tim để minh chứng). Tôi sắm chiếc Lamborghini vào năm 33 tuổi, tôi bỏ hơn vài trăm ngàn đô la để mang một siêu mẫu Venezuela qua Paris chơi hai tuần, tôi lên báo Mỹ tuyên bố vung vít về thành quả của công ty tại Trung Quốc (tôi ví mình là người mở đường cho IT ở đây), tôi hoang phí sức khỏe trong những party thâu đêm hay những chuyến bay liên lục địa mỗi tuần. Tôi tạo nên những kẻ thù không cần thiết. Tất cả để "khoe" với thế giới là tôi đã "đạt" (arrived).

Nói vậy để thấy rằng tôi rất thông cảm với những khoe khoang của người đang giàu có. Sĩ diện là một thứ văn hóa đã tồn tại lâu đời ở các quốc gia Đông Á. Một thói quen thông dụng khi có tiền, có danh hay có quyền là thích khoe khoang, hay nói lịch sự hơn là thích biểu hiện, những gì mình vừa chiếm hữu, dù hợp pháp hay không. Thực tình, đây là một hành xử rất quen thuộc với mọi đẳng cấp thượng lưu trên thế giới. Vì ai có tham vọng và may mắn để sở hữu những chiến lợi phẩm đều có mong ước là mọi người phải chiêm ngưỡng và ghen tị với họ. Sự kiêu căng do lòng tự ái cao độ là căn bản của văn hóa sĩ diện nói trên.

Tuy nhiên, người phương Tây giỏi hơn trong việc đè nén sự phô trương quá mức thường thấy ở các đại gia châu Á, nhất là ở những nhân vật mới giàu của các xã hội mới nổi như Trung Quốc và Việt Nam. Trong khi các triệu phú Âu Mỹ thích biểu hiện quyền danh và

của cải tại những câu lạc bộ rất riêng tư, kín đáo của tầng lớp giàu và nổi tiếng, thì các đại phú gia của Việt Nam thích biến những hoạt động cá nhân thành những sự kiện PR với sự tham dự đầy đủ của mọi mạng truyền thông. Hào quang phải được phát tán đến đầu đường xó chợ khắp xứ sở mới thỏa mãn được lòng tự kiêu, hay tiếng kêu, vĩ đại của các con ếch trong trận mưa rào hiện nay.

Và đại đa số người dân thường tán thưởng các màn trình diễn này. Những bài viết trên các báo về những nhân vật nổi tiếng và thú ăn chơi của họ, cùng hình ảnh diễm kiều của các chân dài bao quanh là những bài viết có nhiều độc giả hơn hẳn các mẩu tin về chính trị, kinh tế hay xã hội. Dĩ nhiên ai mà không ham muốn những tràng pháo tay nồng nhiệt đó?

Nhưng dù đồng cảm, tôi cũng vẫn có chút ngượng ngùng khi liên hoan cùng các bạn thành đạt của tôi trong môi trường hiện tại. Chiếc xe Rolls-Royce có vẻ lạc lõng cạnh con trâu mệt mỏi giữa những mái tranh nghèo. Chiếc du thuyền Ferretti trông quá hách dịch cạnh chiếc xuồng câu trên dòng sông đục bẩn. Cái bể bơi cạnh biển ở Ana Mandara thấy sao trần trụi khi bắt gặp cặp mắt buồn bã của chú bé hót rác ngoài tường rào. Một cô bé xinh xắn với chuỗi ngọc Cartier và bộ vest Versace qua một khu phố ổ chuột có vẻ như thách thức lòng tự ái của mọi người.

Những trò chơi gọi là để biểu hiện “phong cách” hay “đẳng cấp” của những người may mắn ở Việt Nam dường như không hợp lúc, không hợp chỗ, không hợp thời. Chúng có vẻ gượng gạo, ép uổng như một vở kịch không bố cục, dựng lên trong vội vàng.

Có thể tôi đã già và thời oanh liệt của mình đã qua. Chắc tôi phải ra khỏi sân khấu để nhường chỗ cho những tài năng mới? Tôi đồng ý, nhưng xin thốt lên vài câu “cương bậy” với những người còn đang chơi.

Các bạn ơi, hãy nhớ là cuộc chơi nào cũng kèm theo những hóa đơn khá đắt. Thời vàng son lúc nào cũng qua nhanh và mưa bão lúc nào cũng đến sớm hơn dự đoán. Tuy nhiên, thất bại vẫn có thể là

người bạn tốt. Nó sẽ mang bạn về với thực tại và dạy dỗ, uốn nắn những kỹ năng còn thiếu sót. Nó sẽ rèn luyện cho bạn đức tính kiên nhẫn, cần cù và lòng tha thứ, nhất là cho mình.

Tôi hơi muộn khi nhận ra hãnh diện rằng những gì đẹp và bền vững là những gì đơn giản, êm nhẹ, luôn luôn bên mình mà không cần phải mua hay thâu tóm. Những buổi sáng sớm đi dạo một mình trên bờ biển vắng; những buổi chiều mưa mù trời bên gác nhỏ với con; những đêm khuya đọc sách nhớ lại chuyện xưa khi vung tay khua kiếm. Đó là những thú vui nhỏ bé của tuổi già và của giá trị thực sự trong đời sống.

Tôi học được từ một người bạn già và may sẵn cho mình một bộ complet thật đẹp để mặc vào khi chết. Bộ áo quần này không có túi. Nó nhắc nhở tôi rằng tôi sẽ không đem đi được gì khi trở về với cát bụi.

29 tháng 07 năm 2011

Phần còn lại của mình

Dẫu không đòi hỏi nhiều ở bạn đời nhưng tôi cho rằng phụ nữ thời nay có thể và có quyền làm bất cứ điều gì người đàn ông làm.

Ngày nay người ta cứ hay nói đến người vợ hay người chồng lý tưởng. Tuy vậy, làm gì có tiêu chuẩn lý tưởng nào có thể áp dụng cho tất cả mọi người. Tôi thường nói với bạn bè rằng nhu cầu của một người chồng được thể hiện qua bốn người vợ: một người biết quản lý gia đình, lo việc nội trợ; một người biết nói chuyện, tâm sự như một bạn thâm giao; một người biết giao thiệp, xinh đẹp khiến chồng hãnh diện khi ra ngoài; một người biết nghệ thuật làm "cháy" chồng ở trên giường.

Điều quan trọng là đừng bao giờ để bốn người này biết hay gặp nhau. Đó là những đức tính mà người đàn ông luôn tìm kiếm ở vợ mình. Nhưng từ xưa đến nay làm gì có người phụ nữ nào đáp ứng được cả bốn yêu cầu như thế. Mỗi người có một mục tiêu riêng, có người phải kiếm 500 triệu đô la mới thỏa mãn nhưng có người chỉ cần 5 triệu đồng cũng cho là được rồi. Tương tự, để biết người phụ nữ lý tưởng là gì thì đàn ông phải biết mục tiêu tìm kiếm của mình. Người phụ nữ chỉ cần đáp ứng được một hoặc hai tiêu chí và làm ta cảm thấy thoải mái, hạnh phúc thì đã là lý tưởng rồi.

Tôi thấy bây giờ có nhiều người đàn ông đặt ra những tiêu chuẩn rất cao trong việc tìm kiếm bạn đời và cả phụ nữ cũng thế. Những người này đã có cuộc sống vật chất ổn định, địa vị xã hội đàng hoàng nên họ cũng đòi hỏi nửa còn lại cũng phải tương đương như thế. Cũng có người tìm được bạn đời như mình muốn, nhưng chỉ là số ít. Nếu không tìm được, thì họ cho rằng cứ ở vậy cho yên thân. Con trai của tôi năm nay 33 tuổi và cũng có tư tưởng như thế.

Ở tuổi của tôi bây giờ thì có một người phụ nữ có thể giúp cho mình cảm thấy thoải mái và vui vẻ trong mọi hoàn cảnh đã là một

điều gì đó tuyệt vời rồi. Tôi không nghĩ có một người đàn ông hay đàn bà "lý tưởng", vì sau một thời gian chung sống, chúng ta đều nhận ra những ảo vọng về nhau. Nhưng dù thế nào đi nữa thì một khi đã xây dựng gia đình, tức là chúng ta cùng lên một chiếc thuyền để vượt đại dương. Cần phải đồng lòng, đồng quan điểm và biết dung hòa giữa người đàn ông và người phụ nữ. Trên thuyền không thể nào có hai người thuyền trưởng được.

Chồng có thể kiếm được tiền lo cho gia đình thì vợ sẽ sử dụng số tiền ấy, chăm sóc gia đình mình. Khi vợ làm thì chồng đừng cố tham gia điều khiển cô ấy, và ngược lại. Tôi không có ý nói, đàn ông biết kiếm tiền thì quan trọng hơn trong gia đình. Những công việc ở hậu phương cũng quan trọng không kém.

Mặt khác của bình đẳng

Do đó, những đặc tính mà tôi kính nể đều áp dụng cho cả hai phái: có cái tâm, trí tuệ, thành tựu, khả năng tài chính, sức khỏe, tinh thần với xã hội... Thực ra, nếu hai người ngang bằng thì người phụ nữ chiếm ưu thế hơn, vì lúc nào họ cũng ưa nhìn hơn đấng mày râu.

Có người sẽ bảo đòi hỏi những đặc tính đó ở phụ nữ là hơi nhiều. Tuy nhiên, giờ là thời bình quyền nam nữ, muốn tìm người đàn ông với các tiêu chuẩn như thế thì bản thân họ cũng phải có những thứ đó thôi. Ví dụ như vấn đề tài chính, người đàn ông không cần người phụ nữ của mình phải giàu nhưng cũng có khả năng kiếm tiền để có thể tự chủ, biết chi tiêu và sắp xếp tiền bạc hợp lý. Giả sử có lúc người đàn ông gặp thất bại thì người phụ nữ cũng có thể biết cách xoay xở cho gia đình, giúp chồng vượt qua hoạn nạn.

Đặt ra tiêu chuẩn cao như vậy không bất công với nữ giới đâu. Chúng ta phải trả giá cho bất cứ thành tựu nào. Phụ nữ cũng như nam giới đều chịu chung rất nhiều áp lực trong hành trình "tìm chỗ đứng dưới mặt trời". Và dĩ nhiên, phần lớn các áp lực này là do lựa chọn của chính họ chứ không phải ai khác. Đối với tôi, hình ảnh người phụ nữ lý tưởng hiện nay có thể được dẫn chứng qua Mẹ Teresa, Hilary Clinton, J. K. Rowling, Martha Stewart... Còn nếu lấy sắc đẹp ra để làm thước đo thì có quá nhiều tên tuổi để chọn lựa, từ Âu, Mỹ qua Á, Phi. Tôi chưa bao giờ thấy nhiều người con gái trẻ đẹp

như thời này. Quả là thời hoàng kim của những chàng trai mê sắc, trong đó có tôi.

Sự chia sẻ vẫn là cần thiết

Quay lại với riêng vấn đề gia đình, dù sao đi nữa, một nguyên tắc bất di bất dịch trong hạnh phúc gia đình là sự chia sẻ. Sự chia sẻ sẽ làm cho mối quan hệ trở nên hài hòa hơn trong suốt thời gian chung sống. Tuy nhiên, mọi điều không chỉ đơn giản là giữa hai cá nhân. Chuyện hai người còn chịu ảnh hưởng bởi văn hóa và ngay cả quyền lực, địa vị... chưa nói đến những can thiệp của gia đình, bạn bè. Ngày xưa, áp lực xã hội buộc vợ chồng phải chôn sâu mọi mâu thuẫn trong nhà. Ngày nay, khi được phép bày hết chúng ra, chúng ta sẽ hoặc là tìm ra giải pháp rất nhanh hoặc đi tới việc chấm dứt cuộc hôn nhân.

Mà đừng nói tới hai người, chỉ riêng mỗi cá nhân đã có những mâu thuẫn nội tại rồi. Người phụ nữ dù ở phương Tây hay ở Việt Nam nhìn chung đều bị vướng vào mâu thuẫn giữa ba yếu tố: gia đình, sự nghiệp và bản thân. Trong đó yếu tố gia đình đang là khó khăn lớn nhất cho người phụ nữ Việt Nam.

Ở nhiều nước, người ta sống độc lập từ bé nên đến khi lập gia đình họ cũng được tự do hơn. Còn Việt Nam thì sự ràng buộc vào gia đình rất lớn. Đại gia đình, tức là dòng họ, ở Việt Nam gây ra áp lực cho người phụ nữ trong nhiều phương diện. Rồi, gia đình riêng cũng ảnh hưởng tới sự nghiệp của người phụ nữ, họ luôn phải cố gắng tài giỏi vẹn toàn ở cả công sở lẫn ở nhà.

Và vấn đề cuối cùng là chăm sóc bản thân mình từ việc làm đẹp cho đến giao lưu bạn bè, đọc sách hay làm những gì mình thích. Dẫu thế, tôi thấy rằng nhiều người phụ nữ Việt Nam còn sướng hơn phụ nữ phương Tây. Khi họ từ công sở về nhà là có người giúp việc lo dọn dẹp nhà cửa, nấu ăn, hay có bà ngoại bà nội chăm con cho rồi. Còn với phụ nữ ở Mỹ hay các nước khác thì họ phải tự làm hết tất cả mọi thứ. Mấy ai có điều kiện để thuê người làm mọi việc trong nhà như ở Việt Nam đâu. Thế nên, muốn có vợ lý tưởng thì người chồng cũng phải biết chia sẻ, hiểu những vất vả của vợ nữa.

Tháng 07 năm 2012

Dĩ nhiên mỗi cá nhân đều có những chuẩn mực khác nhau cho túp lều lý tưởng của mình. Người thì muốn kích thước phải to lớn, người thì chỉ cần hướng nhìn ra biển, núi hoặc bên cạnh một cô hàng xóm xinh đẹp, người thì cần những nội thất hiện đại với rất nhiều "đồ chơi", người thì khuân về những bàn ghế lư đồng mốc meo từ vài thế kỷ trước.

"Một túp lều tranh hai quả tim vàng" là một câu nói hơn vài trăm tuổi, nhưng thơ mộng và lãng mạn, rất hợp với tuổi "teen". Và cũng không ít người lớn chúng ta vẫn mơ mộng về huyền thoại này. Cá nhân tôi thì không mấy tin vào chuyện tim vàng (sau một lần mổ tim và bao lần tim vỡ); nhưng tôi cho là một túp lều của riêng mình, dù eo hẹp, vẫn có thể tạo cho mình chút hạnh phúc. Xin đơn cử một thí dụ. Khi rời Dubai và khách sạn tráng lệ 6 sao Burj Al Arab, tôi quay lại căn hộ nhỏ 3 sao của tôi ở Discovery Bay, Hồng Kông; và tìm thấy cảm giác vô cùng sảng khoái khi nằm trên chiếc giường nhăn nheo quen thuộc hay ngồi thoải mái nghe bản nhạc cũ trong căn phòng khách bừa bộn. Home, sweet home không phải là một câu nói để tự an ủi.

Nhà tỷ phú Bill Gates tốn 80 triệu đô la cho mái ấm gia đình với rất nhiều thiết bị IT; ông bạn Warren Buffett thì vui vẻ với căn nhà 80 ngàn đô la mua 40 năm trước; ngài Larry Ellison của Oracle mua vài mẫu đất ở California xây lại một lâu đài Nhật Bản với khu vườn Zen lớn hơn Imperial Palace ở Kyoto; một đại gia Trung Quốc xây tại Hồ Nam một sao chép nguyên vẹn kích thước và mô hình của Tòa Bạch Ốc ở Washington.

Cách đây hơn 20 năm, tôi mua một căn hộ sang trọng ở Marina Del Rey, California và cấu trúc lại hoàn toàn theo ý tôi. Phòng lớn nhất là phòng vệ sinh; vì tôi có thói quen mất nhiều thì giờ nhất mỗi ngày ở phòng này. Phòng được trang trí thật đẹp với cửa sổ mở rộng lên bầu trời, bộ stereo nghe nhạc đắt tiền nhất của Bose, sofa ngồi

massage đủ cho hai người, chỗ tắm hơi, một Jacuzzi lớn… và đặc biệt là một toilet lớn và đẳng cấp nhất để tôi có thể nhìn ra biển hay thành phố, trong khi làm chuyện xả xui mỗi ngày với tiếng gió hiu hiu. Phòng chơi của tôi là phòng gia đình với đủ loại đồ chơi, người lớn và trẻ con. Phòng khách thì nhỏ xíu mang thông điệp đơn giản cho các vị khách là tôi không quan tâm lắm đến các lễ giao của xã hội. Sau vài năm, tôi phải mất khá lâu mới bán lại được căn hộ cho một nghệ sĩ chia sẻ quan niệm sống như tôi.

Thế hệ trẻ bây giờ đi du lịch nhiều, du lịch khắp thế giới và du nhập những văn hóa rất đa dạng và phức tạp. Cây đa cao ngất tầng xanh của đầu làng không còn nhiều ý nghĩa với họ cũng như căn nhà ba gian có lũy tre bao quanh hay cái nhà ống ba tầng ngay mặt đường ở Hà Nội. Các bậc cha mẹ sẽ thất vọng vô cùng khi để lại cho con cái ít của cải và di sản gia tộc trong căn nhà mình cho là lý tưởng. Ngay sau khi các vị khuất mặt, chúng có thể bán và dọn về một căn hộ nhỏ tồi tàn ở Singapore hay qua tận New York, thuê một cái phòng khách sạn để theo đuổi sự nghiệp diễn viên hay ca sĩ của mình. Tôi nhất trí với định nghĩa “a house is not a home” và “home is where your heart is”.

20 tháng 05 năm 2012

Một người cha lý tưởng

Từ ngàn xưa, người ta đã hiểu, "thượng bất chính hạ tắc loạn". Ngày nay, các bậc phụ huynh hay ngạc nhiên khi con cái của mình ích kỷ, lười biếng, tham lam và lừa lọc nhiều quá. Có lẽ suốt ngày họ rao giảng, truyền đạo liên miên nên không có thì giờ nhìn lại "hành động" của mình?

Chị Kim Yến của báo *Sài Gòn Tiếp thị* nhờ tôi viết một bài về "Người cha lý tưởng" nhân ngày Fathers' Day của Mỹ.

Tôi công nhận là tôi có hai khả năng và kinh nghiệm hơn một số người: một là kiếm tiền và mất tiền một cách lương thiện và hai là chém gió giúp vui cho đời qua các bài viết trên blog khi không ngủ được. Tôi không hiểu tại sao các mạng truyền thông lại muốn nghe tôi nói về những đề tài mà tôi rất dở và thua nhiều hơn thắng: về mẫu người tình lý tưởng, về người chồng hay vợ lý tưởng, về người cha hay con lý tưởng, về người thầy hay trò lý tưởng...

Trước hết xin nói rõ hai điều: tôi không phải là một chuyên gia về đề tài này và tôi không nghĩ cá nhân tôi là một người cha lý tưởng. Thực ra, "lý tưởng" thời nay có ranh giới mong manh với ảo tưởng. Với những đòi hỏi hàng ngày của cơm áo gạo tiền, rồi áp lực về công việc từ mọi phía, cộng thêm một môi trường vốn không thuận cho liên hệ gia đình, sức khỏe và tương lai, khi một người cha bỏ thì giờ để suy nghĩ về "vai trò lý tưởng" của mình, đây cũng đã là một hành xử có vẻ xa xỉ.

Tôi vẫn nói một con người lý tưởng phải hội đủ sáu khía cạnh: sức khỏe, tinh thần, trí tuệ, tâm linh, xã hội và tài chính. Tôi cũng nói là khi mỗi con người trong chúng ta đạt được tiến bộ mỗi ngày trong cả sáu lĩnh vực so với ngày hôm trước thì chúng ta đã có một ngày thành công. Nhiều ngày thành nhiều tháng, rồi nhiều năm... và trở thành một thói quen. *Thói quen tiến bộ cấu trúc nên cá tính của một con người; và qua góc nhìn của tôi, đây là một người thành công.*

Một con người thành công là nền tảng của một người cha, người chồng, người con hay một người mẹ, người vợ, người tình thành công.

Trên cả sự thành công là một tình yêu đúng nghĩa giữa các con người: một tình yêu cho đi mà không đòi hoàn trả, hay mong ước. Tình yêu giữa cha con phải vượt qua những đòi hỏi về tài sản, về quyền lực, về sĩ diện, ngay cả về trí tuệ. Nó phải thăng hoa thành một tình bạn cao quý, chân thật, cởi mở và tương kính. Khi con còn nhỏ, thì cha bảo vệ và giáo dục cho con. Khi cha già, thì con giúp đỡ và săn sóc cha. Khi con ra tranh đấu với đời, cha ngồi xuống kể cho con nghe những trải nghiệm, sai lầm, tư duy... để con làm hành lý và cùng con thảo luận những lựa chọn cho hành trình.

Giữa hai người bạn, không có phán đoán, chỉ trích, chê bai... mà chỉ có khuyến khích, nâng đỡ và chia sẻ. Đường đời thường nhiều gian truân, cha con không cần phải tạo nên thêm những gánh nặng, từ vật chất đến tinh thần, cho nhau; mà phải cố gắng làm một người bạn đời tốt nhất của nhau.

Và dĩ nhiên, khi con còn nhỏ hay bất cứ khi nào con cần, người cha phải đóng vai trò một nhà giáo. Theo tôi, người thầy giỏi nhất là người biết đưa ra một tấm gương cho đứa học trò qua các hành xử của cá nhân mình. Ngay từ bé, các em thường rất bén nhạy về những cảm nhận. Chúng sẽ bắt chước thật tự nhiên và trung thực những tấm gương sống qua cuộc đời của những người mà chúng cho là “đáng kính và đáng theo”. Do đó, con một ông giáo thường đam mê học hỏi; con một trọc phú thường biết làm ăn bằng nhiều cửa sau; con một anh du đãng cướp đường thường nối chí cha làm “sáu búa” hay “năm dao”.

Những lời giáo huấn và những khẩu hiệu hoành tráng thường không ảnh hưởng nhiều đến tư duy đứa bé. Tấm gương là tất cả.

Từ ngàn xưa, người ta đã hiểu, “thượng bất chính hạ tắc loạn”. Ngày nay, các bậc phụ huynh hay ngạc nhiên khi con cái và của mình ích kỷ, lười biếng, tham lam và lừa lọc nhiều quá. Có lẽ suốt ngày họ rao giảng, truyền đạo liên miên nên không có thì giờ nhìn lại “hành động” của mình?

Nhìn rộng ra, các “phụ mẫu của dân” cũng vậy!

22 tháng 06 năm 2012

"Đất nước tôi nằm phơi phới bên bờ biển xanh
Ruộng đồng vun sóng ra Thái Bình...
Bốn ngàn năm ròng rã buồn vui...
Tiếng nước tôi!
Tiếng mẹ sinh từ lúc nằm nôi
Thoắt ngàn năm thành tiếng lòng tôi!"

Tôi nhớ năm lên 12 hay 13 gì đó, tôi chui lỗ chó vào rạp Quốc Tế, đường Trần Hưng Đạo bây giờ, để coi "cọp" một chương trình đại nhạc hội Tết rất hoành tráng. Tôi đã quên chi tiết của các màn trình diễn hay tên nghệ sĩ, chỉ còn nhớ điều duy nhất là một bài hát nghe lần đầu. Bài "Tình ca" của Phạm Duy do Thái Thanh hát. Tôi bị cuốn hút ngay từ câu đầu: "Tôi yêu tiếng nước tôi từ khi mới ra đời, mẹ hiền ru những câu xa vời..." Cho đến giờ này, hơn 50 năm sau, tiếng hát vẫn quyện tròn quanh tôi trong những đêm về sáng.

Thực ra, khi tôi sinh ra, không phải là giọng ru con êm đềm của Mẹ mỗi đêm mà là tiếng đại bác và bom đạn vọng về thường trực. Chiến tranh bùng nổ khi Nhật đảo chính Pháp ở Đông Dương năm 1945 và gia đình tôi phải chạy giặc liên tục. Một ký ức Mẹ thường kể lại là có đêm tôi bị lên "đẹn" khóc suốt buổi và các gia đình cùng chạy giặc phải bịt mũi tôi để giữ im lặng trong căn hầm trú ẩn. Đôi khi giặc sục sạo trên đầu và Mẹ cứ lo là tôi đã bị ngạt thở chết rồi. Có lẽ nó cũng giải thích lý do là tại sao trong suốt 40 năm đầu của cuộc đời, tôi thường hốt hoảng giật mình tỉnh giấc giữa đêm như đang bị ai bóp họng.

Lớn lên, tôi cũng an hưởng một tuổi thơ tương đối êm đềm dù

nghèo khổ. Một ký ức khác từ Mẹ là cho đến năm tôi lên 3 tuổi, Mẹ đi bán rong mỗi ngày. Quầy hàng nặng ở một đầu gánh và tôi vui cười ở đầu gánh khác để Mẹ thăng bằng. Đứa bạn thân duy nhất của tuổi thơ đó là một con khỉ nhỏ đi lạc vào nhà, cho đến ngày nó bứt dây xích và biến mất. Trong những ngày tiểu học, vì thiếu ăn và nhỏ con, tôi luôn bị các bạn đồng lớp bắt nạt và đánh đập. Có lẽ nhờ vậy, kỹ năng đánh lộn và phá phách của tôi cũng được trau dồi nâng cấp khá ấn tượng.

Gia đình tôi dọn về Sài Gòn khoảng năm 1950. Ở cạnh vườn Tao Đàn bây giờ, tôi có chút không gian xanh để đuổi hoa bắt bướm, để nghe tiếng ve sầu mỗi hè, để nhìn lá me bay khắp phố mỗi mùa mưa. Cái tuổi thơ đó chắc cũng không khác gì những tuổi thơ của triệu triệu đứa bé khác trên trái đất, nô đùa và vui cười hay khóc nhè mà không cần biết đến những nổi trôi của đất nước. Thế giới của chúng tôi quay nhẹ qua những trận đá dế, ném bi… những lần trốn học bị đòn nát đít, những lần được cha mẹ cho đi ngoại ô dã ngoại (ngoại ô đây là công viên ở sân bay Tân Sân Nhất hay ven sông Nhà Bè…).

Rồi tình yêu cũng đến rất sớm trong cái nhút nhát, rụt rè của "… em tan trường về, đường mưa nho nhỏ". Quen nhau ba năm, ngày tôi rời Việt Nam qua Mỹ khi lên 18, tôi chỉ mới dám nắm tay nàng. Nhưng đã có Trịnh Công Sơn, Nguyên Sa, Mai Thảo… nói thay tôi những lời yêu thương mật ngọt, đã có ngàn hè phố bóng cây giữ cho chúng tôi dấu ấn, đã có trăm ghế đá công viên nghe câu chuyện tình ngây ngô…

Dù đẹp và thơ mộng, cái tuổi mới lớn đó cũng khác gì nhiều với những thiếu niên đã lớn lên ở Boston, Bogota hay Belgrade. Quê hương Việt Nam của tôi không phải là vườn địa đàng của tuổi trẻ hay là một chùm khế ngọt ngào đặc thù nào. Cho nên, với tuổi còn say mê khám phá những chân trời lạ, xứ Mỹ vừa gặp qua phong cảnh mênh mông, văn hóa đa dạng và nhịp sống năng động làm tôi mau chóng quên đi những êm đềm của quê hương, dù mỗi đêm trên đài truyền hình, thời sự về Việt Nam đã được phát sóng không ngừng.

Con người tôi thích ứng khá nhanh. Từ một cậu học trò nhút nhát ham học, tôi thành một sinh viên tự tin, nhưng ham chơi và lười biếng. Tôi sống như người Mỹ, học như người Mỹ và chơi như người Mỹ. Là người Việt duy nhất trong số 42.000 sinh viên của trường, tôi cũng không có nhiều lựa chọn. Hòa nhập vào cộng đồng mới với một tư duy mới và nhiều cuộc tình ngắn ngủi nhưng cháy bỏng, tôi quên đi các tà áo dài trắng e ấp ngày nào bên sân trường Duy Tân. Việt Nam thật xa và ký ức mờ nhạt.

Cho đến một ngày đẹp trời nào đó, tôi nhận một lá thư của Bộ Ngoại giao Mỹ nhắc nhở anh đã tốt nghiệp đại học, chúng tôi sẽ ngưng gửi tiền học bổng. Anh cũng lo mà về phụng sự nước mình đi chứ. Tôi quăng lá thư vào sọt rác, điện thoại cho bạn bè hỏi cách ở lại Mỹ, hợp pháp và bất hợp pháp, rồi tiếp tục mê mết trong một cuộc tình đang nhiều thú vị với hai cô đồng tính (lesbians).

Vài ngày sau, chị Loan gõ cửa phòng. Em chị là Chí, người bạn nối khố từ nhỏ của tôi từ trường tiểu học đến khi đậu Tú tài 2. Chị qua Mỹ tu nghiệp và đi xe buýt cả 10 tiếng để đến thăm tôi. Tôi hồn nhiên hỏi thăm về Chí. “Nó hy sinh ở chiến trường Bình Giã hai tháng trước rồi em.” Tôi lặng người. Chị kể thêm về anh Quang, người yêu sắp cưới của chị, cũng đã gục ngã ở Quảng Nam. “Em còn nhớ con Thu Anh?” Ai mà không nhớ, hoa khôi Trưng Vương, niềm yêu thầm nhớ trộm của cả nhóm học sinh Petrus Ký lẫn Chu Văn An. Chúng tôi cứ nghĩ là ông nhạc sĩ nào đặt bài “Trưng Vương khung cửa mùa thu” là để dành riêng cho nàng. “Con bé đi thăm chồng đóng quân ở Pleiku, khi về, xe bị trúng mìn, nó cũng chết rồi em ạ”. Sau một tiếng, tôi không nhớ được con số bạn bè đã ra đi hay tàn phế. Trên cả sự chết chóc là một nỗi niềm tuyệt vọng vô bờ của lớp người trẻ đã lớn lên cùng tôi.

Đêm đó mưa xuân, nhẹ nhưng rả rích cả đêm. Tôi và chị ngồi co ro ngoài hiên nghe hơi gió hú. Suốt đêm không ngủ, nhưng hai đứa cũng không nói lời nào. Cái thanh bình riêng biệt mà tôi tự tạo mấy năm qua để quên đi những quằn quại của quê hương ngàn dặm giờ đang bị chị Loan xô đẩy. Cái hạnh phúc bé nhỏ của thế giới mới tôi đang an hưởng đã bị gánh nặng của ký ức và thực tại đè chìm. Tôi đã

sống như trong một cơn mơ. Và đến giờ phải tỉnh giấc.

Tháng sau, tôi rời bỏ công việc mới, người tình mới, căn nhà thuê mới... khăn gói về lại Việt Nam. Tôi hoàn toàn không có ảo tưởng hay tham vọng gì về tiền bạc, quyền lực hay sự nghiệp. Tôi cũng chắc chắn là mình sẽ không thay đổi được điều gì, tốt hay xấu, cho đất nước. Tôi chỉ có cảm giác là mình "thuộc về đây", mình về để chia sẻ với bạn bè, gia đình, các bạn trẻ khác...

Trước Tết Mậu Thân (1968), tôi lại tình cờ vào phòng trà nghe nhạc. Lần thứ hai, Thái Thanh lại làm nước mắt tôi lưng tròng với bài "Tình ca...": "... bác nông phu đội sương nắng bên bờ ruộng sâu... vài ngàn năm... khóc cười theo mệnh nước nổi trôi... nên tôi yêu biết bao người... Lý, Lê, Trần và còn ai nữa...".

Tôi tự nhủ: "Bao giờ quê hương mình mới hết hát nhạc buồn?".

Giấc mơ hạnh phúc

Dĩ nhiên, có đến 90% nhân loại thất vọng không ít thì nhiều với các huyền thoại này. Số còn lại là các "con cháu" (5%) và những người điên mất trí nhớ (5%). Nhưng đại đa số của 90% này thường chấp nhận trong im lặng vì "ai cũng thế", vì "hoàn cảnh nước ta", vì "định mệnh đã an bài", vì "để sống qua ngày", vì "bố mẹ hay vợ chồng bảo thế", vì "sợ bị sờ gáy", hay vì "biết làm gì bây giờ"???

Tôi không biết khi mới sinh ra, một đứa bé có bản năng gì khác ngoài khoái lạc về chuyện bú, ngủ và tè. Thực ra, cho đến giờ này, tôi và nhiều người khác vẫn còn giữ bản năng đơn giản này. Tuy nhiên, khi chúng ta lớn lên, xã hội và gia đình bắt đầu nhồi vào đầu óc ta nhiều chuyện phức tạp hơn liên quan đến khoái lạc và hạnh phúc. Dọc đường, đôi khi cái bản năng kia biến mất.

Bắt đầu là những câu chuyện cổ tích về hoàng tử và công chúa với những kết cục luôn luôn có hậu: sau những gian nan, tranh đấu, kẻ gian tà bị trừng trị và hoàng tử đưa công chúa vào chốn thần tiên nơi hạnh phúc không bao giờ chấm dứt. Ngay cả khi bị bà phù thủy biến thành con ếch, một nụ hôn nồng nàn của một trinh nữ (phải là trinh nữ? Angelina không giúp được? Ông bà ta đặt chuẩn mực khá cao) cũng làm chàng hoàng tử hồi sinh trong dáng dấp của... Hoàng tử Charles hay Mr. Đàm?

Sau đó là những cuốn sách giáo khoa thư thời tiểu học, nói về một thế giới nghèo nhưng sạch, nơi người thầy và phụ huynh thì khả kính và đạo đức, nơi học trò rất chuyên cần và ngoan ngoãn; và những đứa học trò cá biệt luôn cải tà quy chính. Ngoài sách vở, những tôn giáo luôn truyền giảng về thiện và ác, về một Đấng Cứu Thế, về Đức Bồ Tát hay Nhà Tiên Tri sẽ cứu rỗi mọi tín đồ để đem lại một thiên đường nào đó. Tôi thích nhất là đạo Hồi, nếu tử vì đạo, sẽ được sống đời đời với bảy trinh nữ.

Lớn hơn nữa, ta được dạy dỗ về lòng yêu nước, về lịch sử hào hùng của dân tộc, về những hy sinh của các anh hùng vĩ nhân trong quá khứ. Ở một số quốc gia, thanh niên còn phải học về nghĩa vụ quốc tế, thế giới đại đồng và lý tưởng vô sản. Bao nhiêu là trách nhiệm đã được đặt trên vai thế hệ trẻ, thúc đẩy họ phải sử dùng bầu nhiệt huyết và cả xương máu, đứng lên đáp lời sông núi hòng đem lại cho mọi người dân một cuộc sống ấm no như mơ ước. Ở Mỹ, giấc mơ trung lưu là căn nhà với ngôi vườn xanh và hàng rào trắng, một hồ bơi, hai chiếc xe ô tô và vài chục thẻ tín dụng.

Lại có một quốc gia các lãnh tụ được đánh bóng thật sáng như những chiếc lư đồng trên bàn thờ. Các bài thơ, bài hát hàng ngày hàng giờ nhắc nhở công dân họ những thành quả siêu nhân và siêu thực để có được ngày nay. Đó là đỉnh cao của hạnh phúc loài người khi được cúi đầu kính cẩn tỏ lòng thương tiếc và ngưỡng mộ. Ở Mỹ dù không cuồng nhiệt về chính trị bằng các quốc gia khác, nhưng một đứa bé sinh ra và lớn lên thường mơ được đi viếng đài tưởng niệm Washington hay Lincoln hơn là thăm thác Niagra hay Las Vegas.

Dĩ nhiên, có đến 90% nhân loại thất vọng không ít thì nhiều với các huyền thoại này. Số còn lại là các "con cháu" (5%) và những người điên mất trí nhớ (5%). Nhưng đại đa số của 90% này thường chấp nhận trong im lặng vì "ai cũng thế", vì "hoàn cảnh nước ta", vì "định mệnh đã an bài", vì "để sống qua ngày", vì "bố mẹ hay vợ chồng bảo thế", vì "sợ bị sờ gáy", hay vì "biết làm gì bây giờ"?

Cho nên, các hoàng tử phải đầu tắt mặt tối đi làm kiếm sống, các công chúa vất vả nói nhiều đâm ra mập ú, con cái thì nuôi không xuể, vợ chồng gây gổ vì đủ mọi chuyện từ tiền bạc tới bạn bè, từ nhậu nhẹt đến nợ nần. Không ai còn thì giờ để suy ngẫm về các chuyện cổ tích ngày xưa hay các biểu ngữ giăng ngập đường...

Các anh hùng sau chiến tranh hay cách mạng cũng thường bị thất sủng vì tạm thời lại lãng quên. Có người phải đem huân chương đi cầm bán để có chút tiền; người may mắn hơn, thân thể đầu óc còn nguyên vẹn thì cố tìm việc làm, cam phận sống đời con sâu, cái kiến ngoan. Tôi đã gặp đủ mọi hình ảnh này từ Mỹ (cựu chiến binh từ Afghanistan, Iraq) đến Âu (các cựu chiến binh của Kosovo, Chechen) đến Á Phi. Nhiều tâm trạng và sự buồn rầu nhưng vẫn tin là những hy sinh cao quý của mình đã xây dựng một tương lai tốt đẹp hơn cho đất nước.

Các lãnh tụ và đẳng cấp cầm quyền ở mọi xã hội được bao quanh bởi những tư vấn rất thông minh và mưu lược (ít nhất cũng hơn xa tầng lớp nhân dân). Khi cần, họ có bàn tay thép bọc nhung luôn ẩn mình sau những lý tưởng cao cả tuyệt vời, những thêu dệt thần thánh, những triết thuyết hợp thời trang... nhưng mục đích chính là để củng cố quyền lực và tài sản cho mình, gia đình mình, phe nhóm mình hay các bộ hạ trung thành. Ở các nước Âu - Mỹ, trò bịp bợm nói láo để kiếm phiếu khá phổ thông; ở các nước lạc hậu hơn, các chính trị gia - dù cố tình hay vô tình đều hành động theo câu nói của Mao Trạch Đông: "Quyền lực thoát ra từ nòng súng".

Vì thế, nhiều khi tôi lại thích những xã hội thời ăn lông ở lỗ: anh chị nào săn mồi giỏi hay có thân thể lực lưỡng thường tự phong mình làm lãnh tụ. Ngay cả lịch sử gần đây, từ thế kỷ 5 đến 15 (Dark Age), khi các quân đội của "bọn man rợ" chiến thắng đế chế La Mã. Ít nhất, họ cũng thể hiện một tinh thần "minh bạch và trung thực" đúng như sự đòi hỏi của các nhà đầu tư.

Văn minh Trung Hoa đẻ ra chuyện Hoàng Đế được Trời bổ nhiệm để "thế thiên hành đạo" (có lẽ sau một kỳ thi tuyển kiểu Vietnam Idol nơi chốn thiên đình) và mọi con dân phải làm nô lệ cho Thiên Tử. Còn châu Âu khi Thiên Chúa Giáo lên ngôi, các vị vua được phong sắc bởi Đức Giáo Hoàng, người đại diện của con Trời (Đức Jesus). Tóm lại, các quân sư hiểu rằng quyền lực chính trị tạo dựng bởi tôn giáo thường bền vững hơn.

Các chính trị gia không có tôn giáo "chống lưng" thì phải hứa hẹn gì khác với người dân. Hiến pháp Mỹ ngoài tự do, công lý còn phải bảo đảm cho người dân "quyền theo đuổi hạnh phúc" (the pursuit of happiness). Vài nước khác can đảm hơn, bảo đảm luôn "hạnh phúc" cho mọi người. Hồi đi học, tôi mê say một cô bé tóc vàng có khuôn mặt thiên thần như công chúa trong truyện cổ. Nhưng cô nàng lại cặp kè với một kẻ trông rất vũ phu, vạm vỡ. Tôi đã định viết thư cho Quốc hội Mỹ về cái quyền theo đuổi hạnh phúc của tôi đang bị kẻ khốn này vi phạm. Nhưng dù ngu đến đâu, tôi cũng biết là hiến pháp Mỹ không giúp tôi tránh được cú đấm thép của tên này. Nếu ở một quốc gia khác, tôi đã được chính quyền ban phát cho cái hạnh phúc với người đẹp cổ tích đó.

Theo thuyết tiến hóa của Darwin, con người đã tiến bộ rất xa, rất nhanh. Trí não con người thời Internet có lẽ thông minh gấp triệu lần

bộ nhớ hay phần mềm của tổ tiên chúng ta. Nhưng trong những canh bạc, đầu óc chúng ta cũng không khác gì các bậc tổ tiên này.

05 tháng 12 năm 2011

Kinh Thánh cũng khẳng định là "người giàu vào thiên đường khó hơn con lạc đà đi lọt qua mũi kim". Có thể nói là tôi không yêu tiền, nếu không phải là thù ghét...

Tuy nhiên, tôi khám phá rất nhanh một điều: Hầu hết những gì hay những người tôi yêu thương đều "cần" và "yêu" tiền.

Tôi lớn lên trong một gia đình trung bình, không nhiều tiền bạc, nhưng có một tuổi thơ tương đối êm đềm, dịu ngọt. Sài Gòn những thập niên 1950, 1960 trong các khu phố quanh vườn Tao Đàn là những chuỗi ngày của bướm hoa và chim chóc. Rồi ba năm trên những đồi thông vắng lạnh quanh Yersin Đà Lạt cũng là những hồi ức của nô đùa, khám phá đầy tiếng cười. Bạn bè chúng tôi chỉ có một món đồ chơi duy nhất là quả bóng cao su - quà tặng từ một giải thưởng ở trường. Tất cả đồ chơi còn lại đều do tài sáng tạo của chúng tôi bằng các vật dụng lượm lặt quanh nhà. Tôi hoa mắt khi dẫn con nhỏ lần đầu vào Toys "R"Us để hắn chọn quà.

Bước vào đại học, tôi say mê với những văn phẩm nghệ thuật mang mầu sắc đấu tranh xã hội và hiện sinh từ Kafka, Camus, Kierkegaard.... Tôi có thái độ rất phổ biến lúc bấy giờ là coi thường những doanh gia (gọi là trọc phú) và tiền bạc (như thầy giảng, không có đồng tiền nào mà không dính đến tội ác). Rồi Kinh Thánh cũng khẳng định rằng "người giàu vào thiên đường khó hơn con lạc đà đi lọt qua mũi kim". Có thể nói là tôi không yêu tiền, nếu không phải là thù ghét.

Tuy nhiên, tôi khám phá rất nhanh một điều: Hầu hết những gì hay những người tôi yêu thương đều "cần" và "yêu" tiền.

Một lần tôi hăng say tán chuyện với một cô bạn gái: "Có những thứ mà đồng tiền không mua được". Cô cười: "Vậy là anh không biết shop (mua sắm)". Tôi cũng cảm nhận là sau những lần thất bại trên thương trường, tôi vẫn được thoải mái hơn khi còn chút tiền. Thật đúng như cô đào Zsa Zsa Gabor nói: "Khóc đâu cũng là khóc, nhưng tôi thích khóc trong chiếc xe Rolls Royce".

Tôi bắt đầu đi vào một thái cực khác, có lẽ là "dark side" (phần đen) như truyện *Star War*. Tôi bắt đầu say đắm người vợ (tiền) mà mình đã không biết yêu khi cưới. Tôi yêu tiền như một đứa bé lần đầu bước vào tiệm kẹo. Trong các lớp tâm lý sơ đẳng, sách vở dạy rằng con người bị chi phối và thúc đẩy bởi bốn động lực chính: quyền lực, danh vọng, tiền bạc và "hóc môn" (hormones). Hóc môn là ăn, nhậu, sex và thuốc. Mỗi người một kiểu, người thích món này hơn món khác, người thích vài món, những anh chị mê cả bốn món thường vào tù rất sớm. Tôi thì chỉ thích tiền.

Suốt thời trung niên, từ năm 30 tuổi đến gần đây, tôi thấy đồng tiền là tất cả. Nó cho tôi những tác phẩm tuyệt vời như chiếc xe Lamborghini vàng tôi mua tặng mình năm sinh nhật 33 tuổi; như chiếc đồng hồ Oris Artelier vợ tôi mua cho hai đứa (his and her) trong một phút ngẫu hứng tại Monte Carlo; như chiếc du thuyền Feretti tôi chia sở hữu (share ownership) với ba người bạn khác ở Miami; như cái nhà condo nhỏ bé, dễ thương cạnh bờ biển Puerto Viejo của Costa Rica; như những bộ bút máy mang các tên huyền thoại như Mont Blanc, Cartier, Montegrappa, Visconti... mà tôi đã tốn công sưu tập suốt 25 năm.

Đồng tiền cũng cho tôi những trải nghiệm khó quên như chuyến du hành lạ lùng vào Tây Tạng huyền bí vào năm 1979 (rất ít người được phép thăm); như chuyến leo núi ở Cerro Castor phía nam Argentina đầy mạo hiểm (suýt bị một trận bão tuyết chôn vùi); như lần đi dã ngoại safari ở Kenya nóng bức với một người tình Rwanda đen hơn than đá.

Tôi quên mất những mặt trái của đồng tiền để chỉ còn say đắm với lợi ích. Tôi cho rằng ba lợi ích lớn nhất của đồng tiền nhìn từ góc

cạnh trí thức là *tự do, thì giờ và nhân tính*.

Những người thực sự giàu ít khi phải làm những gì họ không muốn. Họ cũng không bị buộc phải sống ở một nơi nào, với những người họ không thích hay chịu đựng những áp đặt ngược đời. Họ cũng có nhiều thì giờ hơn để chăm chú vào trọng điểm công việc vì đã có nhiều nhân viên phụ làm các việc lặt vặt. Nhờ vậy, họ có thời gian để thưởng thức văn hóa nghệ thuật nhiều hơn. Nhờ đồng tiền, những người giàu có thường rộng lượng quyên tặng cho những nạn nhân kém may mắn của xã hội. Họ cũng không bị những mặc cảm thua kém chi phối, nên nhân cách họ thường cởi mở và dễ thích hợp.

Nhưng thực tế thường phức tạp và nhiều thách thức hơn lý thuyết. Tôi tin rằng có rất nhiều người giàu đạt được tự do, thì giờ và nhân cách do đồng tiền mang lại. Warren Buffett và Bill Gates là hai thí dụ điển hình. Tuy vậy, phần lớn những người giàu tôi quen biết, cũng như chính cái "tôi" đáng ghét lúc xưa, phải loay hoay trong cái bẫy của nghịch lý.

Trước hết, hành xử hàng ngày của chúng tôi bị giới hạn vào trách nhiệm phải có với cổ đông, với nhân viên, với khách hàng, với quyền lợi và thương hiệu của doanh nghiệp, và với cả cộng đồng chung quanh. Chúng tôi không thể nói hay làm những gì có thể gây hại đến những đối tác này. Bản thân chúng tôi cũng không có quyền bị bệnh nữa. Tuy không như Steve Jobs đã làm cổ phiếu Apple giảm 8% khi tin ông bị ung thư loan truyền, tôi và ban quản lý cũng phải giấu chuyện tôi phải mổ tim (heart attack) vào năm 1999 để tránh ảnh hưởng xấu trên cổ phiếu của công ty Hartcourt bé xíu.

Chúng tôi cũng bận rộn khủng khiếp khi giàu có. Với những báo cáo, tin tức, emails và điện thoại thường xuyên, chúng tôi may mắn lắm mới có thì giờ nhàn rỗi để đọc hết một cuốn sách trên 500 trang. Những tiệc tùng, lễ hội liên tiếp không cho chúng tôi thời gian để thư giãn với gia đình, bạn bè. Bao nhiêu liên hệ thân tình sâu xa đã bị sự giàu có chia cắt.

Rồi đến những hoạt động xã hội thiện nguyện. Dù rộng lượng,

nhiều người trong chúng tôi cũng không muốn danh nghĩa hay tiền bạc bị lạm dụng cho những mục tiêu đen tối. Hơn nữa, khi mở lòng giúp với vài trăm đô la nghe thật dễ dàng; vấn đề trở nên phức tạp khi số tiền lên đến cả triệu đô la. Bộ phận kế toán, thuế vụ, pháp lý và PR phải nhảy vào để khán duyệt và chỉ dẫn.

Nói là vậy nhưng tôi vẫn yêu tiền. Dù nó mang đến hạnh phúc hay đau khổ, đồng tiền vẫn là người vợ, người tình và người bạn tuyệt vời. Nhưng tôi cũng không bao giờ quên những phúc lộc không cần có tiền, không cần mua hay thâu tóm. Chẳng hạn cuốn truyện *The Catcher On The Rye* (Bắt trẻ đồng xanh) và *Dr. Zhivago* (Bác sỹ Zhivago) tôi tình cờ đọc lại sau 40 năm, vào một buổi chiều đi lạc vào thư viện ở New Delhi. Tiếng cười trong trẻo của đứa con trai ở phòng cạnh bên khi hắn thì thầm với bạn gái qua điện thoại về chuyến đi chơi của hai cha con ở New York. Khuôn mặt rực rỡ của một người con gái tóc vàng trong một buổi sáng mùa thu qua công viên Luxembourg nhìn lá vàng.

Tôi hiểu lời của Sartre rằng: "Chúng ta nô lệ cho những gì mình sở hữu" (We are possessed by what we possess). Và tôi vẫn xin được nói với tiền như một bài nhạc tình nào đó của Trịnh Công Sơn: "Dù đến rồi đi, tôi cũng xin tạ ơn người, tạ ơn đời, tạ ơn ai... đã cho tôi còn những ngày ngồi mơ ước..."

07 tháng 08 năm 2011

Cho và nhận

Vì thói quen quản lý hiệu quả các số tiền kinh doanh, phần lớn đại gia đều muốn tiền mình đem tặng phải mang lại một kết quả tương xứng. Do đó, thái độ ngần ngại xuất phát từ tâm lý không muốn bị mất số tiền vô ích. Ký một phiếu chi thì rất dễ, nhưng quản lý chặt chẽ số tiền trao tặng đòi hỏi thời gian và công sức.

Khi tỷ phú Mỹ cho...

Sau khi Bill Gates tạo dựng hai khối tài sản khổng lồ trong suốt đời làm việc, ông tặng lại cho từ thiện 60 tỷ đô la, tương tự ông Warren Buffett đã tuyên bố sẽ đem hiến tặng đến 90% tài sản cho các chương trình nhân đạo. Tôi nghĩ cách hành xử này đã tạo ảnh hưởng vô cùng lớn lao trên khắp thế giới, chủ nghĩa kinh tế tư bản và đế chế Mỹ, hiệu quả hơn cả ngàn tỷ đồng chính phủ Mỹ đã bỏ ra để bảo vệ quyền lợi mơ hồ của mình tại Afghanistan và Iraq.

Hai ông Gates và Buffett đã thay đổi hẳn tư duy của nhiều thế hệ về hình ảnh xấu xí của các nhà tài phiệt. Họ và rất nhiều nhà tỷ phú khác của Mỹ như Turner, Soros, Cooperman... đã định vị lại giá trị cốt lõi của một siêu cường kinh tế. Trong khi đó, vào năm 2010 tại Trung Quốc hai ông đã thất bại khi kêu gọi các tỷ phú Trung Quốc đóng góp thêm cho xã hội, hai ông chỉ nhận được "cam kết" đóng góp khoảng 100 triệu đô la. Sau đó, phần lớn các cam kết này đã "cuốn theo chiều gió" vào quên lãng, kiểu các đại gia Việt Nam thích "thể hiện tên tuổi" qua các cuộc đấu giá từ thiện.

Triết thuyết giữa cho và nhận

Qua hàng ngàn lịch sử, con người luôn bị giằng co bởi “cho và nhận”. Kinh Thánh Cơ Đốc, triết lý và văn hóa Âu Mỹ luôn ca tụng người cho. Triết thuyết Phật thì lấy đức từ bi làm căn nguyên, còn Kinh Koran của Hồi giáo cấm chuyện thu lãi suất khi cho vay nợ. Trong khi đó, lòng tham và nhu cầu sinh tồn bắt con người bình thường phải tranh đấu để “nhận” càng nhiều càng tốt, không những cho mình mà còn cho cả dòng họ con cháu. Câu nói “người thắng cuộc là người có nhiều đồ chơi nhất khi chết” nghe như là một lời khôi hài, nhưng chứa đựng một thực tại rất đúng với đại đa số nhân loại.

Với tôi, lời của cha luôn nằm trong tâm trí: “Con muốn giúp người nghèo thì đừng bao giờ làm một người nghèo.” Nếu mình không nhận, không tích tụ, thì lấy gì để cho. Muốn giúp người dốt nát, phải thu nhận kiến thức; để giúp người đau yếu, bản thân mình phải mạnh khỏe. Ngay cả khi “cho” là mục tiêu số một của đời sống, mình vẫn phải đối diện với nhiều mâu thuẫn nội tại; vì ai cũng hiểu rằng, khi lao vào thương trường, doanh nhân gần như phải làm việc 24 tiếng mỗi ngày (khi ngủ cũng mơ đến công việc) và phải vượt qua bao áp lực, từ tài chính, sản phẩm, nhân viên bên trong, đến khách hàng, đối thủ, thay đổi bên ngoài. Thì giờ và công sức nào còn lại để “cho”?

Phong cách và mục tiêu khi cho

Ông Bill Gates đã từng là người giàu nhất thế giới nhiều năm trước khi “cho”. Khi bị hỏi về tài sản kếch xù của mình và sự mời gọi của các chương trình từ thiện, ông thường vắn tắt là ông quá bận rộn để nghĩ đến chuyện này. Các mạng truyền thông tấn công ông với những lời lẽ dành cho bọn trọc phú bủn xỉn. Mãi đến năm 2000, khi ông hoàn tất kế hoạch “cho”, ông mới tuyên bố là chỉ giữ lại cho con cái gia đình vài chục triệu, đủ sống đời thoải mái. Tất cả tài sản còn lại, ông sẽ trao tặng hết cho từ thiện. Ông giải thích việc “cho” cũng phức tạp và khó khăn không kém việc kiếm tiền.

Trong lĩnh vực từ thiện, không thiếu những đại gia giả dối dùng từ thiện để đánh bóng thành tích, sĩ diện mình một cách trâng tráo. Mặt khác, cũng rất nhiều bọn cá mập sẵn sàng lợi dụng người nghèo khổ để ăn cắp tiền trao tặng. Với nhiều nhân vật khác, “cho” là một hình thức sám hối những “tội lỗi” mình đã gây ra trong quá khứ trong

quá trình tạo dựng tài sản. Những cái "cho" này có thể rất chân thành từ tận đáy lòng; nhưng nhiều vị "cho" chỉ vì cần một vé tàu lên thiên đường như lời dọa của các vị sư sãi hay cha xứ.

Nhưng nói chung, vì thói quen quản lý hiệu quả các số tiền kinh doanh, phần lớn đại gia đều muốn tiền mình đem tặng phải mang lại một kết quả tương xứng. Do đó, thái độ ngần ngại xuất phát từ tâm lý không muốn số tiền mình đã khổ nhọc gây dựng bị mất vô ích. Ký một phiếu chi thì rất dễ, nhưng quản lý chặt chẽ số tiền trao tặng đòi hỏi thời gian và công sức.

Khi tỷ phú Việt cho...

Cho nên tôi rất thông cảm với những đại gia Việt Nam đang gánh chịu những điều tiếng về việc "cho". Trong khi các triệu phú Âu Mỹ đã nhiều năm ổn định về mặt tài chính, những dân mới giàu của Việt Nam vẫn phải vất vả giải quyết chuyện làm ăn hàng ngày. Giống như trường hợp Bill Gates, xin đừng trách hay thắc mắc về lòng rộng rãi, nhân ái của họ. Khi sẵn sàng, họ sẽ làm ngạc nhiên chúng ta với số tiền "cho". Chúng có thể gây ấn tượng hơn cả những chân dài và máy bay riêng hay siêu xe họ đang "nhận".

Một đại gia Mỹ có nói: "We work to make a living. We give to make a life". Hiểu theo nghĩa bóng, chúng ta phải "nhận" để sống còn, nhưng chúng ta phải "cho" để tạo dựng một cuộc sống ý nghĩa hơn cho mình.

10 tháng 01 năm 2012

Việt Nam quê hương tôi là một chàng lãng tử đã trải qua bao biến động đắng cay và tàn nhẫn của thời thế và lựa chọn; nhưng cũng là một cô gái tuổi 13 vừa theo cha mẹ lên chùa Hương với bao hy vọng xa và mộng ước gần.

Cân bằng trong tư duy và cảm xúc là một yếu tố cần thiết cho thanh bình nội tại. Mọi vật thể và sự kiện đều có hai mặt phải trái và nếu quá tiêu cực hay tích cực trong nhận định, phải biết điều chỉnh để có một góc nhìn theo chiều sâu. Gần đây, tôi khá bi quan về môi trường sống tại Việt Nam, nhất là sau ảnh hưởng của cơn bão kinh tế và xã hội lên cách hành xử của con người. Người tha thiết muốn thay đổi thì bó tay, người có thể thay đổi thì dửng dưng. Chiếc xe cứ lao đầu về phía trước, không kiểm soát và tùy cho may rủi. Như thói quen, tôi ngồi xuống, để tâm hồn lắng đọng, thay đổi góc nhìn và viết lên những điều mình yêu thích về quê hương.

1. Bãi Sao - Phú Quốc trong mầu nắng nhạt của hoàng hôn
2. Những món hải sản của tiệm Gành Hào - Vũng Tàu
3. Tiếng cười khúc khích của lũ trẻ em khi trượt cát ở Mũi Né
4. Mái tóc thề ngang tà áo tím qua cầu Tràng Tiền
5. Nhạc Trịnh Công Sơn những đêm về sáng
6. Những cánh diều của tuổi thơ trên ngọn đồi Đà Lạt
7. Đứng trên đỉnh Phan Xi Păng (Fansipan) nhìn lại thân phận con người

8. Tà áo dài mầu trắng của Như Loan trong phim *Hè muộn*

9. Tiếng vọng cổ buồn đu đưa trên võng một trưa hè Long Xuyên

10. Màu hoa phượng rực rỡ nơi cổng chùa Thiên Mụ

11. Tiếng ồn ào hàng quán buổi sáng thức dậy ở Sài Gòn

12. Nắng Sài Gòn anh đi mà chợt mát… Bởi vì em mặc áo lụa Hà Đông… và tất cả thơ tình của Nguyên Sa

13. Ngồi trên đống gạch của ngôi nhà thờ đổ nát ở Thanh Hóa (hay Hà Tĩnh?)

14. Nụ cười của người con gái Hà Nội qua hơi nóng bát phở một buổi sáng Hồ Tây

15. Nhìn quá khứ trôi nhanh trên con đò qua dòng sông Bến Hải

16. Những ngày cận Tết lau chùi lư hương trên bàn thờ tổ tiên

17. Chiếc xe La Dalat[(1)]

18. Những chém gió vô hại và những điệu cười sảng khoái cùng bạn bè đêm Quy Nhơn

19. Em tan trường về… đường mưa nho nhỏ… chim non dấu mỏ… dưới cội hoa vàng…

20. Quán ăn Eau Vive hoang buồn của tình yêu đầu đời

21. Chiều mưa rừng ngút ngàn trên Tây Nguyên

22. Co ro trong cái lạnh và sương mù của Sa Pa

23. Khuôn mặt nhăn nheo, chịu đựng của bà mẹ Gio Linh

24. Tiếng dương cầm khi qua phố cổ Hội An

25. Tranh của Tạ Ty

26. Chiều mưa sóng lớn qua phà xuyên sông Hậu
27. Căn nhà hoa bướm cạnh vườn Tao Đàn
28. Những cành hoa đào cùng em đội mưa xuân đến thăm anh
29. Đưa em về dưới mưa… nói năng chi cũng thừa… như mưa đời phất phơ…
30. Vườn cây trái Lái Thiêu khi hôn em lần đầu
31. Buổi ăn trưa và căn phòng ma ám ở Palace (Đà Lạt)
32. Bước chập chững đầu của con trên bãi cát biển Nha Trang
33. Tán gẫu trong chiều mưa với 17 cô gái “bán hoa” ở Đồ Sơn
34. Thư giãn buổi chiều ở Zen Spa
35. Cà phê định mệnh đêm nào ở Continental
36. Khách sạn Six Senses ở Côn Đảo
37. Chiếc đò chiều trên dòng sông Hương
38. Nhớ phim *L’amant* và những ngày… quên đất trời
39. Trận mưa lá me khi qua trường đại học cũ
40. Bữa cơm rau dưa ở Quảng Trị với bạn bè, gia đình
41. Chiều xuân có một người ngơ ngác đi tìm… hoa xoan bên thềm cũ…
42. Ngồi nghe chuyện tình của em trong chuyến tàu đêm qua Phan Rang
43. Tiếng hát Quang Lê và những ngày xưa thân ái
44. Tắm biển Lăng Cô nhìn lên đèo Hải Vân

45. Mặt trời soi bóng nhỏ dịu hiền... đã ngậm sầu ngang môi lắng im

46. Cô gái quê Tiền Giang cười khúc khích sau rặng cây cau

47. Hủ tiếu Thanh Xuân đường Tôn Thất Thiệp - Sài Gòn

48. Hôn em đêm Noel bên Vương Cung Thánh Đường

Tôi có thể tiếp tục với những điều yêu thích khác; hay tôi cũng có thể để tâm tư quay lại một góc cạnh khác, viết thêm những điều tôi không ưa về Việt Nam. Nhưng đó là tư duy và cảm xúc cho một ngày khác. Tôi trân trọng những ân phúc Trời cho và tôi biết ơn những người quen kẻ lạ đã để lại những dấu ấn tuyệt vời trong tâm hồn mình.

Mỗi người đều hưởng nhận những may mắn đến cho cuộc sống, nhiều hay ít; nhưng cái may mắn lớn nhất là nhận diện ra được cái may mắn của mình. Việt Nam quê hương tôi là một chàng lãng tử đã trải qua bao biến động đắng cay và tàn nhẫn của thời thế và lựa chọn; nhưng cũng là một cô gái tuổi 13 vừa theo cha mẹ lên chùa Hương với bao hy vọng xa và mộng ước gần. Tình yêu tuổi măng tre và khôn ngoan của tóc bạc tạo nên một phiên khúc nhạc không kém *Blauen Donau* của Johann Strauss

2. Hiền giả Minh Triết: người thực hành phương pháp Thiền Minh Triết, hay còn gọi là phương pháp Duy Tuệ, một phương pháp thực hành giúp người thực hành ổn định đầu óc, phát triển được những phẩm chất tốt đẹp trên nền tình yêu thương
3. Phật Tâm Danh là tên mà tác giả Duy Tuệ đặt cho những người theo học và thực hành phương pháp của ông. Sử dụng Phật Tâm Danh là một của kỹ thuật phương pháp Duy Tuệ để kích hoạt tính linh, tình thương, kích hoạt những khả năng kỳ diệu của con người.
4. Vườn Hoa Mơ Ước: chương trình được tác giả xây dựng riêng cho các cháu từ 5 -15 tuổi với mục đích hướng dẫn các cháu học tập và rèn luyện các phẩm chất tốt đẹp ngay khi còn nhỏ
1.Tính biết: Khả năng biết của đầu óc khi đầu óc ở trong trạng thái trong suốt, không có sự hiện diện của ý nghĩ
Nhiệt độ phòng là nhiệt độ đo được trong phòng, không phải nhiệt độ máy điều hòa.
Trích bài thơ "Bắp ngô", tác giả Cao Xuân Thái.
Theo bài hát "Thật bất ngờ" của ca sĩ Trúc Nhân, sáng tác MewAmazing.
Sao Michelin: là tiêu chuẩn khắt khe nhất thế giới hiện nay để đánh giá tài năng của người đầu bếp. Có thể tìm hiểu thêm ở đây: http://soi.today/?p=193229.
Nụ vị giác chứa cả ngàn tế bào vị giác, giúp con người nhận diện hương vị của món ăn. Trung bình khi trẻ chào đời sở hữu 10.000 nụ vị giác, đến khi trưởng thành chỉ còn 8.000 nụ vị giác và càng về già càng mất dần đi, trung bình khoảng 4.000-5.000 nụ vị giác. Đó cũng là lý do vì sao càng về già chúng ta ăn càng ít ngon miệng.
Trích từ tích "Người con gái Nam Xương", tác giả Nguyễn Dữ.
Cải biên từ câu thơ "Lòng ta thành con rối. Cho cuộc đời giật dây!" trong bài thơ "Người đi tìm hình của nước" (Chế Lan Viên).
Trong bộ Tây du ký, lửa tam muội chân hỏa được luyện từ lửa trong lò bát quái luyện đan của Thái Thượng lão quân, nước thường không dập tắt được. Còn theo Phật giáo, lửa tam muội là hiện tượng sinh nhiệt trong cơ thể, nhiệt độ có thể lên đến cực cao.
Trong từ điển tiếng Việt giàu và đẹp của chúng ta, "ốm" có nghĩa là "gầy" và "ốm" cũng có nghĩa là bệnh.
Trần Huyền Trang là tên khai sinh của pháp danh Đường Tam Tạng.
Trích 'Truyện cổ tích về loài người', Xuân Quỳnh.
Trích 'Truyện cổ tích về loài người', Xuân Quỳnh.
PK là những trận đánh để nâng cấp khả năng chiến đấu của quân đội trong trò game online.
1. Graffiti (danh từ số ít là graffito, có nguồn gốc từ tiếng Italia): là những bức tranh được vẽ trên bề mặt nơi công cộng như tường hay cầu mà không

cần (hoặc không được) sự cho phép. Graffiti đã tồn tại trong suốt thời kỳ văn minh cổ đại như ở Hy Lạp cổ đại và Đế chế La Mã.
1. Michelangelo di Lodovico Buonarroti Simoni (6/3/1475-18/2/1564): sinh tại một khu làng nhỏ của vùng Caprese, gần kề thủ phủ Arezzo, Roma, thường được biết đến dưới tên gọi Michelangelo, là cha đẻ của những tác phẩm có sức lôi cuốn cao nhất trong lịch sử mỹ thuật; và cùng với Leonardo da Vinci, ông đã tạo ra giá trị rực rỡ cho thời kỳ Phục Hưng đỉnh cao. Ông là một nhà điêu khắc, kiến trúc sư, họa sĩ và thi sĩ, đã tạo ra ảnh hưởng mãnh liệt đến nền tảng mỹ thuật phương Tây sau này.
2. Pietà: là một danh từ chung chỉ hình tượng Đức Mẹ Maria đỡ thi thể của chúa Jesus sau khi bị đóng đinh trên Thập giá.
1. Walt Whitman (31/5/1819 - 26/3/1892): nhà thơ, nhà báo, nhà nhân văn, nhà cải cách thơ Mỹ, tác giả của tập thơ Lá cỏ nổi tiếng thế giới.
1. Thomas Jefferson (1743 - 1826): là Tổng thống thứ 3 của Hợp chủng quốc Hoa Kỳ, nhiệm kỳ 1801 - 1809.
1. Yogi Berra: là một vận động viên bóng chày người Mỹ. Anh nổi tiếng vì sử dụng biệt ngữ “Berraisms” trong các trận đấu như một cách để đánh lạc hướng đối phương và truyền cảm hứng cho đồng đội.
2. William Cuthbert Faulkner (1897 - 1962): là tiểu thuyết gia người Mỹ. Ông đạt giải Nobel Văn học năm 1949 và hai giải Pulitzer năm 1955 và 1963, ông là một trong những nhà văn nổi tiếng nhất thế kỷ XX.
1. Nguyên tắc S.W. chữ viết tắt của cụm “Who cares, so what” (Có người có, có người không. Vậy thì sao chứ?)
(1) Bảo châu, cũng gọi là Phật tánh.
Boulangerie: tiệm bánh, bistro: quán rượu, magasin: hiệu tạp hóa (BT).
Tứ đổ tường: bốn thói xấu theo quan niệm truyền thống gồm cờ bạc, rượu chè, trai gái, hút xách (BT).
Là chiếc xe hơi đầu tiên được sản xuất hàng loạt tại miền Nam Việt Nam trước 1975 với 4 kiểu dáng khác nhau tùy theo mục đích sử dụng.
Bệnh Celiac là căn bệnh đường ruột do cơ thể không hấp thụ được gluten (có nhiều trong lúa mì, yến mạch và lúa mạch).
Ăn dặm theo cách này còn được gọi là Baby led - weaning (Phương pháp ăn dặm bé chỉ huy). Tìm đọc sách đã đượcThái Hà Books xuất bản.
Chỉ số khối cơ thể, tên tiếng Anh là Body Mass Index, để đánh giá mức độ gầy hay béo của một người.
note:"]{
note:"]{
(1). Plato (428 -348 TCN) là một trong ba nhà triết học lớn của Hy Lạp theo chủ nghĩa duy tâm khách quan
Cây dẻ ngựa: cây lá chia thành bảy thùy với hoa màu trắng hoặc hồng.
Quaker: Một giáo phái Thiên Chúa tôn thờ Chúa Jesus, từ chối những nghi

thức trịnh trọng, giáo điều và có những hoạt động phản đối chiến tranh và bạo lực.
Có thể tác giả đang đề cập đến Meister Eckhart (1260 - 1328) - một triết gia, nhà thần bí Ki-tô giáo người Đức.
Wystan Hugh Auden (1907-1973): Nhà thơ Mỹ gốc Anh, người có ảnh hưởng rất lớn đến văn học Anh-Mỹ, là một trong những nhà thơ lớn nhất của thế kỷ 20.
Rilke (1875-1926): tên đầy đủ là René Karl Wilhelm Johann Josef Maria Rilke, tuy là người Áo nhưng ông sáng tác bằng tiếng Đức. Ông được xem là một trong những nhà thơ lớn nhất của văn học thế giới thế kỷ 20.

Table of Contents

